



**MERDEKA
BELAJAR**

**Kampus
Merdeka**
INDONESIA

PMW
Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha



BUKU PEDOMAN

PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA

(P2MW)



2023



**Direktorat
Pembelajaran dan
Kemahasiswaan**

Ditjen Diktiristek - Kemdikbudristek



kesejahteraan.kemdikbud.go.id



[@kemahasiswaan.dikti](https://www.instagram.com/kemahasiswaan.dikti)



Tim Penyusun

Nizam

Sri Gunani Partiwi

Sukino

Jobih

Arwan Nur Ramadhan

Jacobus Wiwin

Luh Putu Diah Puspayanthi

Nurul Safitri

Siti Andarwati

Wisnu Sakti Dewobroto

Alamul Huda

Arya Taruna Wiguna

Febri Rahman

Firda Arfiah

Hafiz Sezario Indra

Harun Nasrullah

Hayfa Izzat Fariha

Kata Pengantar

Sebagai negara yang besar, Indonesia memiliki kekayaan alam melimpah dengan biodiversitas yang sangat tinggi, sumber daya manusia dan keberagaman budaya dari Sabang sampai Merauke. Indonesia memiliki potensi untuk menjadi negara maju dengan tingkat kemampuan ekonomi yang kuat. Guna mencapai hal tersebut salah satu langkah strategis yang bisa diupayakan adalah menambah jumlah wirausaha dengan target jangka pendek mencapai rasio 3,9% di tahun 2024, sebagaimana amanat dari terbitnya Peraturan Presiden (Perpres) Nomor 2 tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional. Rasio kewirausahaan Indonesia masih rendah yaitu di angka 3,75%, masih di bawah negara ASEAN lainnya seperti Thailand 4,3%, Malaysia 4,7% dan Singapura 8,7%. Pada negara-negara maju, rasio kewirausahaan bahkan mencapai sekitar 12% sampai 14%.

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi melalui Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Ditjen Diktiristek, berkomitmen untuk mendukung penguatan perekonomian Indonesia mewujudkan Indonesia dengan tingkat ekonomi yang kuat dengan mencetak SDM wirausaha melalui program pengembangan wirausaha di perguruan tinggi. Mahasiswa merupakan aset bangsa yang potensial untuk didorong dalam meningkatkan minat, bakat, kreativitas dan inovasinya dalam bidang wirausaha, oleh karena itu Direktorat Belmawa, Ditjen Diktiristek menginisiasi Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW).

P2MW merupakan program penguatan ekosistem kewirausahaan di Perguruan Tinggi berupa pembinaan, pendampingan serta pelatihan (*coaching*) usaha kepada mahasiswa peserta P2MW. Mahasiswa peserta P2MW berkesempatan untuk mengikuti program Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) berwirausaha di perguruan tinggi. Program ini sangat penting bagi perguruan tinggi dan mahasiswa dalam mencetak mahasiswa wirausaha serta membentuk ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi.

Buku pedoman P2MW disusun sebagai pedoman bagi perguruan tinggi dan mahasiswa dalam mengikuti P2MW tahun 2023. Harapan kami dengan keterlibatan mahasiswa dan dukungan perguruan tinggi dalam P2MW dapat mencetak SDM Indonesia dan lulusan yang bukan hanya sebagai pencari kerja (*job seeker*) namun sebagai pencetak lapangan kerja (*job creator*). Kepada seluruh pihak yang mendukung terlaksananya P2MW kami sampaikan terima kasih.

Jakarta, 13 Februari 2023
plt. Direktur Pembelajaran dan
Kemahasiswaan,



Sri Gunani Partiw

Daftar Isi

Kata Pengantar	i
Daftar Isi	ii
Latar Belakang	1
Dasar Hukum	2
Tujuan dan Manfaat	2
Persyaratan	3
Tahapan Usaha	3
Kategori Usaha	4
Kriteria Penilaian	6
Usulan dan Seleksi Proposal	7
Alokasi dan Pendanaan	8
Ekosistem Kewirausahaan di Perguruan Tinggi	11
Pendampingan	13
<i>Indonesian Student Entrepreneur Camp (ISEC)</i>	15
Rekomendasi Konversi SKS	17
Pelaporan dan Penilaian Kemajuan	19
Pelaporan Akhir	20
KMI Expo	20
Jadwal Pelaksanaan	21
Penutup	22

Lampiran-Lampiran:

1. Format Identitas Perguruan Tinggi
2. Format Lembar Pengesahan Mahasiswa
3. Format Berita Acara Penilaian Proposal Internal P2MW Perguruan Tinggi
4. Format Isian Proposal Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)
5. Format Isian Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)
6. Format Laporan Arus Kas Tahapan Awal dan Tahapan Bertumbuh
7. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal
8. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Bertumbuh
9. Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)

10. Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Kelompok Usaha Mahasiswa (Isian dalam sistem)
11. Rubrik Penilaian Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan
12. Rubrik Penilaian Kategori Bisnis Digital
13. Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan
14. Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa Bisnis Digital (Tahapan Awal)
15. Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa Bisnis Digital (Tahapan Bertumbuh)
16. Format Laporan Kemajuan Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)
17. Format Laporan Kemajuan Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)
18. Format Laporan Akhir P2MW
19. Format Laporan Akhir Penggunaan Anggaran Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)
20. Format Laporan Akhir Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

Latar Belakang

Indonesia memerlukan setidaknya 3,9% rasio wirausaha dari total jumlah penduduk di tahun 2024. Guna mencapai hal tersebut diperlukan penguatan kewirausahaan yang dicanangkan dalam Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) untuk memperkuat pertumbuhan ekonomi berkualitas. Pemerintah melalui berbagai Kementerian dan Lembaga (K/L) terus mendorong program pengembangan wirausaha yang inovatif dan berkelanjutan.

Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset dan Teknologi melalui Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Ditjen Diktiristek telah melaksanakan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) untuk mencetak mahasiswa menjalankan wirausaha dan penguatan ekosistem kewirausahaan di Perguruan Tinggi. Pada tahun 2022 telah tercapai 3.781 (151,2%) mahasiswa yang mengikuti program P2MW dari target 2.500. Mahasiswa menjalankan wirausaha dalam berbagai bidang mulai dari makanan minuman hingga usaha berbasis digital.

Pada pelaksanaan P2MW 2023 perguruan tinggi diharapkan untuk merancang proses pembinaan kewirausahaan yang berprinsip pada pengembangan karakter inovatif, berdampak dan berkelanjutan. Perguruan Tinggi didorong untuk mengembangkan program-program pembinaan kewirausahaan, jejaring kerja sama Dunia Usaha dan Dunia Industri (DUDI) serta menciptakan ekosistem yang kondusif untuk pengembangan kewirausahaan berbasis pada pengalaman (*experiential learning*).

P2MW merupakan program pengembangan usaha mahasiswa yang telah memiliki prototipe produk atau sudah menjalankan usaha. Direktorat Belmawa, Ditjen Diktiristek memberikan kesempatan kepada mahasiswa aktif tingkat sarjana yang memenuhi syarat untuk mengikuti program P2MW. Program P2MW juga memfasilitasi bagi mahasiswa yang telah mengikuti Program Wirausaha Merdeka (WMK) dan Program Kreativitas Mahasiswa Kewirausahaan (PKM-K) sebagai pembinaan lanjutan Direktorat Belmawa, Ditjen Diktiristek.

Pada tahun 2023 ini terdapat dua kriteria usaha baru yaitu bisnis digital dan manufaktur guna mendukung minat mahasiswa berperan serta mendorong digitalisasi dan peningkatan ekspor di Indonesia. Program ini diharapkan dapat mendorong lulusan perguruan tinggi di Indonesia dengan mencetak SDM Indonesia dan lulusan yang bukan hanya sebagai pencari kerja (*job seeker*) namun sebagai pencetak lapangan kerja (*job creator*) sehingga berdampak terhadap penambahan keterserapan pengangguran terdidik. Selain itu, P2MW diharapkan menjadi pendorong bagi perguruan tinggi dalam mengimplementasikan kebijakan MBKM mandiri.

Dasar Hukum

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
2. Peraturan Presiden No. 2 Tahun 2022 Tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional Tahun 2021-2024;
3. Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi;
4. Permendikbud Nomor 5 Tahun 2020 tentang Akreditasi Program Studi dan Perguruan Tinggi; dan
5. Buku Panduan Merdeka Belajar Kampus Merdeka, Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kemdikbud.

Tujuan dan Manfaat

1. Tujuan

Pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) bertujuan untuk:

- a. Peningkatan jumlah mahasiswa menjalankan wirausaha di perguruan tinggi;
- b. Penguatan pembinaan kewirausahaan di perguruan tinggi yang berprinsip pada pengembangan karakter inovatif, berdampak, dan berkelanjutan; dan
- c. Penguatan ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi dengan melibatkan dunia usaha dunia industri (DUDI), komunitas, pemerintah, maupun pemangku kepentingan lainnya.

2. Manfaat

Pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) bermanfaat untuk:

- a. Meningkatkan jumlah mahasiswa menjalankan wirausaha;
- b. Meningkatkan kapasitas perguruan tinggi dalam pembinaan kewirausahaan mahasiswa yang berprinsip pada pengembangan karakter inovatif, berdampak, dan berkelanjutan; dan
- c. Memperkuat ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi dengan melibatkan dunia usaha, dunia industri (DUDI), komunitas, pemerintah, maupun pemangku kepentingan lainnya.



Persyaratan

Persyaratan pelaksana P2MW adalah sebagai berikut:

1. Perguruan Tinggi

- a. Perguruan Tinggi Akademik di lingkungan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kemdikbudristek;
- b. Melaksanakan proses seleksi internal proposal usaha dari kelompok mahasiswa di perguruan tinggi (dibuktikan dengan berita acara); dan
- c. Perguruan tinggi wajib menyediakan dosen pendamping wirausaha mahasiswa.

2. Mahasiswa

- a. Mahasiswa aktif jenjang Sarjana yang terdaftar di PDDIKTI maksimal semester 7 saat mengusulkan proposal;
- b. Setiap mahasiswa hanya boleh terdaftar dalam satu kelompok usaha;
- c. Setiap kelompok terdiri dari ketua dan anggota dengan jumlah 3-5 mahasiswa;
- d. Setiap kelompok hanya boleh memilih satu tahapan usaha (tahap awal atau bertumbuh) dan satu kategori usaha (makanan minuman/budidaya/industri kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata/Jasa dan perdagangan/manufaktur dan teknologi terapan/Bisnis Digital);
- e. Produk yang diusulkan merupakan produk yang dikembangkan oleh mahasiswa (bukan waralaba, *reseller*, titip jual, usaha keluarga/orang lain); dan
- f. Proposal usaha yang diusulkan tidak sedang menerima pendanaan sejenis dari sumber APBN.

Tahapan Usaha

Tahapan Usaha dalam pelaksanaan P2MW 2023 ditujukan bagi kelompok usaha mahasiswa dalam mengikuti P2MW. Tahapan usaha dalam program P2MW terdiri dua yaitu Tahapan Awal dan Tahapan Bertumbuh. Kelompok usaha harus memilih satu tahap pada setiap kategori. Kelompok usaha harus memperhatikan kriteria pada tahapan sebagai berikut:

Kriteria Usaha tahapan awal terdiri dari:

- a. Memiliki *prototipe* produk yang terdokumentasi;
- b. Sudah melakukan validasi masalah dan solusi (*problem solution fit*);
- c. belum melakukan penjualan atau belum memiliki jejak usaha (*traction*); dan
- d. Proyeksi laba rugi dan arus kas.

Kriteria Usaha tahapan bertumbuh terdiri dari:

- a. Usaha minimal sudah berjalan selama 6 bulan;
- b. Terdapat penjualan atau telah memiliki jejak usaha (*traction*);

- c. Sudah melakukan validasi pasar (*product market fit*); dan
- d. Memiliki laporan laba rugi dan arus kas.

Kategori Usaha

1. Makanan dan Minuman

Makanan dan minuman merupakan produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah menjadi setengah jadi maupun bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir. Produk makanan dan minuman yang diusulkan diutamakan menerapkan **inovasi** baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb).



Contoh: makanan olahan, makanan beku, makanan siap saji, minuman olahan, minuman siap saji, aneka *snack*. Usaha yang **tidak termasuk** kategori makanan dan minuman yaitu *cafe*, restoran, rumah makan dan sejenisnya.

2. Budidaya

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

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



3. Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata

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

Contoh: produk kerajinan/*craft*, lukis, tari, patung, kaligrafi, kerajinan kain lokal (batik, tenun, songket dan kain tradisional lainnya), tempat dan pertunjukan wisata, hiburan (musik, film, dsb).



4. Jasa dan Perdagangan

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

Contoh: cafe, restoran, jasa *laundry*, jasa konsultasi, jasa desain grafis, jasa sewa peralatan, jasa fotografi, jasa salon, produk media pembelajaran, jasa reparasi elektronik, bengkel, jasa penyedia souvenir, periklanan, bimbingan belajar, produk *fashion* (*pakaian, sepatu, tas, dsb*).

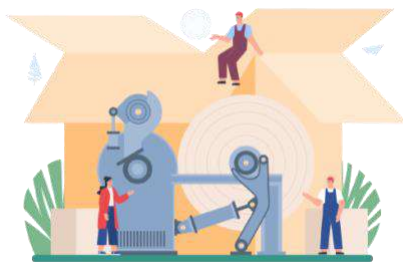
Usaha yang **tidak termasuk** pada kategori jasa dan perdagangan yaitu jual beli barang/jasa yang bukan milik sendiri seperti waralaba, distributor, agen, *reseller*, jasa titip beli (*jastip*), dan jasa titip jual (*konsinyasi*).



5. Manufaktur dan Teknologi Terapan

Usaha manufaktur merupakan aktivitas usaha yang dimulai dari pembelian bahan baku, proses produksi dengan mesin secara **massal**, sehingga tercipta barang jadi yang siap digunakan oleh konsumen. Sedangkan Teknologi terapan merupakan bidang usaha yang menggunakan teknologi tepat guna yang memiliki nilai ekonomi.

Contoh: pembuatan mesin, komponen pendukung proses manufaktur, pembuatan kemasan, tekstil dan garmen, otomotif, perakitan, otomatisasi sistem parkir, kendaraan ramah lingkungan, energi terbarukan, alat kesehatan, *drone*, dll.



6. Bisnis Digital

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

Contoh: *marketplace*, aplikasi pendidikan berbasis *mobile*, aplikasi kesehatan, aplikasi pemasaran terintegrasi, perangkat digital cerdas (*smart device*), *internet of thing* (IoT), sistem komunikasi dan pertukaran pesan, *Virtual Reality & Augmented Reality* (AR/VR), sistem kecerdasan buatan (AI), sistem penginderaan jauh/*Geographic Information System* (GIS), dsb.



Kriteria Penilaian

Proposal kelompok usaha yang memenuhi persyaratan administrasi akan dinilai pada tahapan seleksi substansi berdasarkan kriteria penilaian sesuai dengan tahapan usaha.

1. Penilaian Proposal untuk kategori:

- Makanan dan Minuman;
- Budidaya;
- Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata;
- Jasa dan Perdagangan; dan
- Manufaktur dan Teknologi Terapan.

A. Tujuan Mulia (*Noble Purpose*) (10%)

Kriteria ini menilai tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha. Pendirian usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan.

B. Konsumen Potensial (20%)

Kriteria ini menilai segmentasi konsumen dan target pembeli potensial serta posisi produk di pasar (*Segmentation, Targeting, Positioning*), termasuk uraian tentang potensi pasar yang juga mencakup ukuran pasar dan pangsa pasar serta analisis kompetitor di pasar.

C. Produk (20%)

Kriteria ini menilai 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*).

D. Sumber Daya (20%)

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 dan strategi pemasaran produk.

E. Pemasaran (20%)

Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang mencakup saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan.

F. Keuangan (10%)

Kriteria ini menilai kemampuan pengelolaan keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha. Pada usaha tahap awal yang dinilai adalah proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.



2. Penilaian Proposal untuk Kategori Bisnis Digital

A. Permasalahan dan solusi (*Problems and Solution Fit*) (20%)

Kriteria ini menilai uraian tentang permasalahan yang dihadapi oleh pengguna dan solusi yang ditawarkan untuk mengatasi masalah serta *value proposition* dari solusi tersebut.

B. Analisis Pasar (*Market Analysis*) (15%)

Kriteria ini menilai tentang analisis pasar terhadap permasalahan yang dihadapi, dengan menggunakan pendekatan STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) serta penggunaan data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.

C. Analisis Kompetitor (*Competitor Analysis*) (15%)

Kriteria ini menilai tentang analisis terhadap kompetitor yang sudah ada, baik berupa kompetitor langsung maupun tidak langsung, termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor.

D. Monetisasi (20%)

Kriteria ini menilai tentang strategi untuk memperoleh pendapatan (*generating income*) meliputi skema monetisasi, rencana sumber pendapatan (*revenue stream*).

E. Profil Tim (10%)

Kriteria ini menilai kelayakan tim yang dapat dilihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim.

F. Traction (20%)

Kriteria ini menilai kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang dapat diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (*partner*) dan *review customer*.

Usulan dan Seleksi Proposal

Usulan dan seleksi proposal P2MW 2023 meliputi 2 tahapan yaitu Seleksi Internal Perguruan Tinggi dan Seleksi Direktorat Belmawa. Seluruh aktivitas penilaian dan usulan melalui SIM Kesejahteraan (<https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/P2MW>). Berikut tahapan usulan dan seleksi proposal P2MW 2023:

1. Seleksi Internal Perguruan Tinggi

- a. Perguruan tinggi melakukan usulan dan seleksi internal proposal yang meliputi justifikasi RAB dan substansi;

- b. Kategori usaha yang diusulkan ke Direktorat Belmawa maksimal 3 kelompok usaha per kategori; dan
- c. Menyampaikan berita acara seleksi internal dan dokumen pendukung lainnya.

2. Seleksi Direktorat Belmawa

- a. Melakukan seleksi proposal perguruan tinggi;
- b. Melakukan seleksi proposal usaha mahasiswa;
- c. Melakukan seleksi administratif proposal usaha mahasiswa berupa justifikasi RAB, lembar pengesahan PT, berita acara seleksi internal, dan dokumen pendukung lainnya; dan
- d. Mengumumkan dan menetapkan hasil seleksi penerima bantuan melalui SK Penerima Bantuan.

Alokasi dan Pendanaan



Bantuan pendanaan P2MW 2023 dibagi menjadi 2 (dua) bagian yaitu (1) Manajemen dan (2) Kelompok Usaha Mahasiswa. Pendanaan kelompok mahasiswa untuk tahapan usaha awal maksimal sebesar Rp 15.000.000,- (lima belas juta rupiah) dan tahapan usaha bertumbuh maksimal sebesar Rp 20.000.000,- (dua puluh juta rupiah). Guna mendukung peningkatan ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi dalam melaksanakan P2MW 2023 diberikan dana bantuan manajemen sebesar Rp 3.000.000,- (tiga juta rupiah) per kelompok usaha mahasiswa yang didanai dalam satu perguruan tinggi. Penjelasan alokasi dan pendanaan sebagai berikut:

1. Manajemen

Bantuan manajemen diperuntukan bagi perguruan tinggi pelaksana P2MW 2023 dengan nominal Rp 3.000.000,- (tiga juta rupiah) per Kelompok Usaha. Dana bantuan ini ditujukan sebagai stimulus penguatan ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi yang implementasinya dapat dilihat pada bagian ekosistem kewirausahaan dalam pedoman ini. Dana bantuan dapat digunakan untuk:

- a. Honorarium pendamping dan narasumber kegiatan;
 - Mentor Rp 300.000/OJP
 - Dosen Pendamping Rp 200.000/OJP
 - Narasumber Maksimal Rp 900.000/OJ
- b. Konsumsi kegiatan maksimal 15% dari total dana manajemen;
- c. ATK maksimal 5% dari total dana manajemen; dan
- d. Pelaksanaan kegiatan harus dibuktikan dengan kuitansi pembayaran, surat tugas, dokumentasi kegiatan, dan bukti pajak sesuai ketentuan.

Perguruan tinggi diwajibkan untuk memberikan dana pendamping dan/atau fasilitas pada kegiatan P2MW yang dijelaskan pada usulan proposal perguruan tinggi.

2. Kelompok Usaha

Bantuan untuk kelompok usaha mahasiswa dibagi sesuai dengan kategori dan tahapan usaha mahasiswa yang dapat dilihat pada tabel di bawah ini:

No	Kategori Usaha	Tahapan Usaha	Bantuan Maksimal
1.	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata; d. Jasa dan Perdagangan; e. Manufaktur dan Teknologi Terapan; dan f. Bisnis Digital.	Awal	Rp 15.000.000,-
2.	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, Budaya dan Pariwisata; d. Jasa dan Perdagangan; e. Manufaktur dan Teknologi Terapan; dan f. Bisnis Digital.	Bertumbuh	Rp 20.000.000,-

Bantuan untuk kelompok usaha mahasiswa dapat digunakan untuk komponen dibawah ini:

A. Proporsi Penggunaan Anggaran Tahapan Usaha Awal

No.	Kegunaan	Persentase Maksimal
1.	Pengembangan Produk/Riset	50%
2.	Produksi	50%
3.	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi	30%
4.	Belanja ATK dan Penunjang	5%

B. Proporsi Penggunaan Anggaran Tahapan Usaha Bertumbuh

No.	Kegunaan	Persentase Maksimal
1.	Pengembangan pasar dan saluran distribusi	40%
2.	Pengembangan Produk/Riset	30%
3.	Produksi	40%
4.	Legalitas, perizinan, sertifikasi, dan standarisasi	15%
5.	Belanja ATK dan Penunjang	5%

Angka persentase di setiap komponen adalah nilai maksimum yang diperkenankan, namun total persentase seluruh jenis komponen pengeluaran tetap senilai 100%.

3. Mekanisme Penyaluran Bantuan

Mekanisme penyaluran bantuan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) 2023, dana akan ditransfer melalui rekening Perguruan Tinggi, kemudian Perguruan Tinggi akan menyalurkan dana bantuan pada mahasiswa penerima bantuan P2MW sesuai dengan Surat Keputusan. Pencairan dana bantuan akan dilakukan dua tahap, tahap pertama 90% dari keseluruhan dana, tahap kedua 10% setelah mahasiswa mengirimkan laporan kemajuan.

4. Penggunaan Dana Bantuan yang Tidak Diperbolehkan

Penggunaan bantuan dana harus mengacu pada ketentuan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 83/PMK.02/2022 Tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2023. Perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa harus memperhatikan hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan pada bantuan P2MW 2023 sebagai berikut:

- Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,00 per item;
- Barang inventaris seperti laptop, *handphone*, kamera dll;
- Honor kepanitian orang/bulan;
- Utilitas (Bayar tagihan Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya);
- Biaya komunikasi dan paket data atau *wifi* (internet);
- Honor dan konsumsi kelompok usaha;
- Gaji karyawan;
- Transportasi luar dan dalam kota; dan

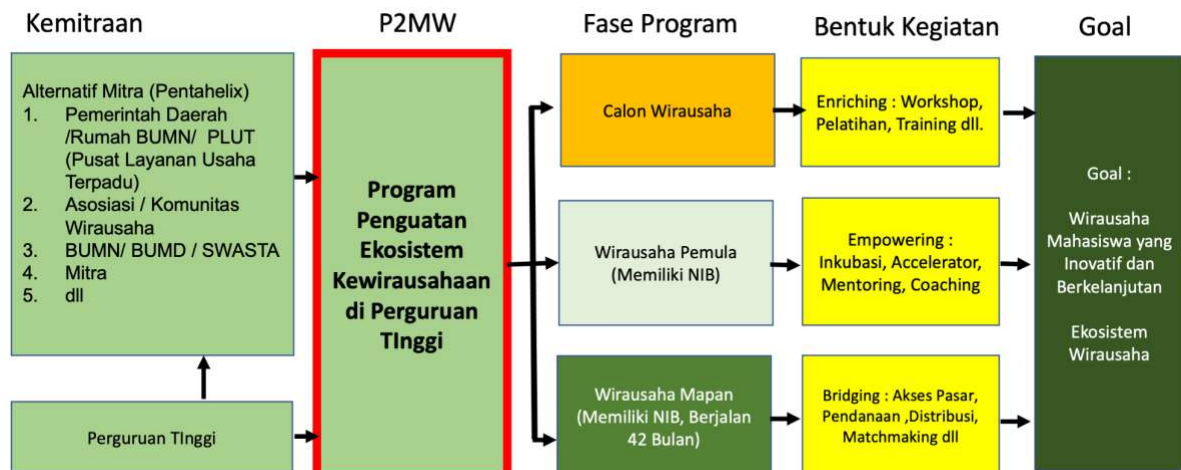
- i. Sewa Tempat Usaha, Ruang Kantor dan Gudang.

Ekosistem Kewirausahaan di Perguruan Tinggi

Penggunaan dana manajemen yang dikelola oleh perguruan tinggi diharapkan akan memperkuat ekosistem kewirausahaan bagi mahasiswa. Ekosistem kewirausahaan adalah interaksi semua sistem yang mempengaruhi pengembangan dan pembangunan Kewirausahaan. Menurut Perpres no 2 Tahun 2022 tentang Pengembangan Kewirausahaan Nasional, ekosistem kewirausahaan terdiri dari:

- a. Budaya yang kondusif dalam berwirausaha, diantaranya adalah kebiasaan untuk menerima atau memberikan toleransi terhadap kegagalan, risiko kesalahan, serta kebiasaan untuk berinovasi dan berkreasi;
- b. Sumber Daya Manusia (SDM) yang mencakup individu yang memiliki jiwa kewirausahaan;
- c. Pendidikan yang mencakup komponen pendidikan dan pelatihan;
- d. Pembiayaan yang berasal dari institusi pemerintah pusat, pemerintah daerah, pemangku kepentingan dan sumber lain;
- e. Pasar dan konsumen yang ramah dalam menerima produk baru, jaringan produksi dan pemasaran yang terintegrasi dan luas untuk keberlanjutan usaha;
- f. Kebijakan pemerintah melalui melalui kelembagaannya, peraturan perundang undangan, kebijakan dan program, anggaran, kemudahan, insentif serta pemulihan dapat membentuk daya dukung eksternal yang memungkinkan pengembangan dan penguatan ekosistem kewirausahaan; dan
- g. Penunjang yang mencakup komponen yang terkait dengan pemangku kepentingan dan infrastruktur. Peran pemangku kepentingan dibutuhkan dalam hal, antara lain promosi kewirausahaan, transfer pengetahuan, pendampingan, penguatan jejaring, advokasi dan bantuan hukum, akuntansi, perbankan serta hal lain yang terkait dengan pengembangan dan penguatan ekosistem kewirausahaan.

Guna mendukung ekosistem kewirausahaan yang dimaksud maka perguruan tinggi didorong untuk membuat program pengembangan ekosistem kewirausahaan dengan skema pada gambar berikut:



Gambar Skema Program Penguatan Ekosistem Kewirausahaan di Perguruan Tinggi

Perguruan tinggi dapat menjalin kemitraan dengan alternatif pemangku kepentingan sebagai berikut :

1. Pemerintah Daerah dengan Dinas terkait, rumah BUMN (Badan Usaha Milik Negara), PLUT (Pusat Layanan Usaha Terpadu), dll;
2. Asosiasi, organisasi, komunitas Wirausaha di lingkungan sekitar perguruan tinggi dengan skala lokal, nasional hingga internasional antara lain HIPMI (Himpunan Pengusaha Muda Indonesia), Komunitas TDA (Tangan Di Atas) dan sebagainya;
3. Media dengan skala lokal atau nasional; dan
4. Dunia Usaha Dunia Industri (DUDI), perusahaan swasta, BUMN, dan sebagainya.

Dengan kemitraan tersebut perguruan tinggi dapat membuat program dengan bentuk kegiatan dan fase yang sesuai dengan kebutuhan wirausaha di perguruan tinggi. Terdapat 3 fase yang dimungkinkan dilakukan di perguruan tinggi, yaitu :

1. Fase Calon Wirausaha: fasilitasi ide usaha melalui program pelatihan, pendidikan, bimbingan teknis, lokakarya, sertifikasi, dll;
2. Fase Wirausaha Pemula: Peningkatan skala usaha melalui proses inkubasi, akselerasi, pembinaan, pelatihan, pendampingan, akses pemasaran, sertifikasi dan sebagainya; dan
3. Fase Wirausaha mapan: akses ekspor, standarisasi dan sertifikasi nasional maupun internasional, pelatihan untuk menjadi pemasok bagi lembaga pemerintah / BUMN/ BUMD, investor *matchmaking*, dll.

Diharapkan program penguatan ekosistem kewirausahaan akan mendukung inovasi dan kreativitas mahasiswa wirausaha di perguruan tinggi. Ditambah lagi, akan meningkatnya daya kreasi dan implementasi cara baru untuk menciptakan produk inovatif dan nilai ekonomi yang tinggi.

Pendampingan

Sebagai salah satu syarat dalam melaksanakan P2MW 2023, perguruan tinggi harus menyediakan pendamping wirausaha bagi kelompok usaha mahasiswa peserta P2MW 2023. Hal tersebut didasari dari Studi yang dilakukan oleh *National Business Incubation Association* (NBIA) tahun 2010 terhadap inkubator bisnis terbaik di Amerika, perusahaan yang berhasil meningkatkan bisnisnya adalah yang didampingi dalam melakukan pengembangan bisnis.



Dalam kajian tersebut fungsi pendampingan kepada usaha dapat meningkatkan persentase keberhasilan hingga 87%, atau hampir dua kali lipat lebih tinggi ketimbang usaha yang tidak didampingi. Selain itu peran pendamping merupakan perpanjangan tangan dari Direktorat Belmawa dalam melakukan layanan konsultasi bisnis dan pendampingan kelompok usaha mahasiswa agar proses kemajuan usaha mahasiswa dapat terkontrol dan terarahkan.

A. Definisi

1. Dosen Pendamping adalah dosen yang kompeten dalam pembinaan wirausaha yang berasal dari perguruan tinggi pengusul; dan
2. Mentor adalah praktisi profesional yang berasal dari dunia usaha dunia industri.

B. Ketentuan

1. Kelompok usaha wajib didampingi dosen pendamping;
2. Dosen pendamping maksimal dapat mendampingi 3 kelompok usaha;
3. Dosen memiliki NIDN/NIDK pada perguruan tinggi pengusul;
4. Kelompok usaha dapat didampingi oleh mentor;
5. Kualifikasi mentor dibuktikan dengan Daftar Riwayat Hidup;
6. Dosen dan Mentor menandatangani Lembar Komitmen Pendampingan;
7. Dosen dan Mentor mendapat Rekomendasi dari Pimpinan Perguruan Tinggi (Rektor/Wakil Rektor/Ketua/Wakil Ketua).

C. Pelaporan dan Kemajuan

1. Dosen pendamping melaporkan kemajuan usaha dari setiap tim meliputi :
 - a. Fondasi bisnis: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam aspek: jiwa wirausaha, pengetahuan dasar kewirausahaan dsb;
 - b. Pelanggan: kemampuan tim membidik pelanggan yang tepat;
 - c. Produk/jasa: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam pengembangan produk/jasa untuk menyelesaikan permasalahan pelanggan;

- d. Pemasaran: kondisi awal dan kemajuan dalam merencanakan dan mengimplementasikan strategi pemasaran;
 - e. Penjualan: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam merencanakan serta mengimplementasikan strategi untuk meningkatkan penjualan;
 - f. Keuntungan: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam mengelola pendapatan dan pengeluaran sehingga mendapatkan keuntungan yang optimum;
 - g. Sumber Daya Manusia: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam merencanakan, mengelola dan meningkatkan potensi sumber daya manusia; dan
 - h. Sistem: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam mengoptimalkan sumber daya yang dimiliki untuk mendapatkan *traction* yang maksimal.
2. Pendampingan dimulai terlebih dahulu dengan menilai kondisi awal tim (pendampingan pertama) dan dilanjutkan dengan menilai kemajuan tim di bulan berikutnya.
 3. Penilaian kemajuan dinilai dengan dari angka 1 (sangat tidak mampu) hingga 10 (sangat mampu).
 4. Penilaian kemajuan dibuat untuk mengukur kemampuan mahasiswa dalam menjalankan usaha dan sebagai dasar tindak lanjut perguruan tinggi dalam menguatkan ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi.

D. Mekanisme dan Periode Pelaporan

Kelompok usaha mahasiswa pada pelaksanaannya didampingi oleh seorang pendamping melekat yang bertugas memberi rekomendasi, mensupervisi administrasi & kemajuan kegiatan serta memotivasi tim dalam menyelesaikan program P2MW. Jika dibutuhkan pendampingan untuk materi yang lebih spesifik, kelompok usaha mahasiswa bisa mendapatkan pendampingan dari Mentor yang sesuai ketentuan. Semua kegiatan pendampingan tercatat dalam log pendampingan/laporan kemajuan pendamping.

Kelompok usaha didampingi oleh dosen pendamping atau mentor minimal 1 kali pertemuan per bulan. Pelaksanaan pelaporan oleh dosen pendamping/mentor dilakukan secara berkala setiap bulannya pada periode April - Oktober sesuai dengan pelaksanaan P2MW 2023. Jadwal pelaporan secara rinci dapat dilihat pada tabel berikut.

No.	Tahap Pelaporan	Periode Waktu
1.	Tahap 1	10-15 Mei
2.	Tahap 2	10-15 Juni
3.	Tahap 3	10-15 Juli
4.	Tahap 4	10-15 Agustus
5.	Tahap 5	10-15 September
6.	Tahap 6	10-15 Oktober

Indonesian Student Entrepreneur Camp (ISEC)

Kelompok usaha mahasiswa pelaksana program P2MW 2023 wajib mengikuti program Pembekalan Wirausaha atau *Indonesian Student Entrepreneur Camp (ISEC)* yang diselenggarakan oleh Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi. ISEC ditujukan bagi seluruh peserta P2MW 2023 guna peningkatan pengetahuan dan kemampuan dalam bidang kewirausahaan yang mencakup tahap awal hingga bertumbuh. Pelaksanaan pembekalan wirausaha akan diselenggarakan secara *hybrid* (daring maupun luring). Peserta yang mengikuti secara luring maupun daring akan ditetapkan oleh Direktorat Belmawa.

Pelaksanaan ISEC akan dibekali materi terkait pengembangan wirausaha yang terdiri dari:

No	Kategori Usaha	Tahapan Usaha	Materi
1.	Seluruh Kategori	Awal dan Bertumbuh	• <i>Entrepreneur 101 (entrepreneurial mindset, creativity and innovation)</i> • <i>Building solid team</i> • <i>Business Model design</i> • <i>Legal in business , (HKI, sertifikasi, merek, dsb)</i>

2.	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata; d. Jasa dan Perdagangan; dan e. Manufaktur dan Teknologi Terapan.	Awal	• <i>Design thinking (empathize, define, ideate, prototype n test)</i> • <i>Business validation</i> • <i>Product and brand essence</i>
3.	f. Bisnis Digital	Awal	• <i>Kepemimpinan Bisnis (Business Acumen & Founder Foundation)</i> • <i>Desain Value (Design Thinking & Value Proposition Design)</i> • <i>Pengembangan Produk (Prototyping & Product Development)</i> • <i>Analisis Pasar (Potential Market & Competitor Analysis)</i>
4.	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata; d. Jasa dan Perdagangan; dan e. Manufaktur dan Teknologi Terapan	Bertumbuh	• <i>Integrated marketing</i> • <i>Financial dashboard</i> • <i>Sales and profit acceleration</i>
5.	f. Bisnis Digital	Bertumbuh	• <i>Optimasi Model Bisnis (Business Model Optimization, Lean Startup, Lean Canvas)</i> • <i>Percepatan Pertumbuhan Bisnis (Growth Hacking, Objectives Key Metric)</i> • <i>HKI & Legalitas (Intellectual Property Right & Legal)</i> • <i>Tatakelola Keuangan (Financial for Startup)</i>

Rekomendasi Konversi SKS

Salah satu keleluasaan dalam kebijakan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka (MBKM), adalah “hak belajar tiga semester di luar program studi” dalam berbagai bentuk pembelajaran lain dengan tetap harus memenuhi persyaratan umum yang diantaranya adalah mahasiswa berasal dari program studi yang terakreditasi dan merupakan mahasiswa aktif yang terdaftar pada PDDikti. Kebijakan ini juga memberi keleluasaan mahasiswa untuk mengambil bentuk pembelajaran selain yang dilakukan dalam bentuk kuliah dan atau praktikum/responsi di kelas.

Dalam perhitungan pengakuan sks sesuai dengan Peraturan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi Pasal 19 Ayat (2) Bentuk Pembelajaran 1 (satu) sks pada proses pembelajaran berupa seminar atau bentuk lain yang sejenis terdiri atas:

1. Kegiatan proses belajar 100 (seratus) menit per minggu per semester
2. Kegiatan mandiri 70 (tujuh puluh) menit per minggu per semester

Perhitungan beban belajar dalam sistem blok, modul atau bentuk lain ditetapkan sesuai dengan kebutuhan dalam memenuhi capaian pembelajaran. Bentuk Pembelajaran 1 (satu) sks pada proses pembelajaran berupa praktikum, praktikum studio, praktik bengkel, praktik lapangan, praktik, kerja, penelitian, perancangan atau pengembangan, pertukaran pelajar, magang, wirausaha dan atau pengabdian kepada masyarakat, 170 (seratus tujuh puluh) menit per minggu per semester.

Sebagai upaya dalam implementasi kebijakan MBKM maka Direktorat Belmawa mendorong agar perguruan tinggi dapat memasukkan bentuk-bentuk pembelajaran wirausaha yang dilakukan mahasiswa ke dalam bentuk pembelajaran yang diakui dalam kurikulum belajar yang dijalankan dalam bentuk SKS. Bentuk pembelajaran wirausaha tersebut bersumber di luar program studi maupun dalam praktik langsung berwirausaha yang dilakukan secara terencana dan terprogram yang meliputi tahapan *workshop* usaha, perencanaan usaha, kegiatan usaha, *Indonesian Student Entrepreneur Camp*, *monitoring* dan evaluasi usaha serta *pitching* dan *awarding*.

Berikut adalah rekomendasi yang dapat digunakan sebagai perhitungan ekuivalensi.

Contoh: Kategori Usaha Makanan Minuman Tahapan Usaha Awal

Tahapan	Grup/ Individu	Jumlah Menit (AH/LH)	Bobot	Penyetarakan (sks)*
A. WORKSHOP USAHA				
Pengembangan pasar dan saluran distribusi	Individu	300	1	0.11
Pengembangan Produk	Individu	300	1	0.11
Produksi	Individu	300	1	0.11
Pengembangan sumber daya	Individu	300	1	0.11
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	Individu	300	1	0.11
JUMLAH SKS		1500		0.55
B. PERENCANAAN USAHA				
Penyusunan proposal	Group	960	0.5	0.18
JUMLAH SKS		960		0.18
C. KEGIATAN USAHA				
Melakukan validasi calon konsumen potensial	Group	2400	0.5	0.44
Melakukan validasi permasalahan dan kebutuhan konsumen potensial	Group	2400	0.5	0.44
Menganalisis potensi pasar	Group	2400	0.5	0.44
Melakukan kegiatan produksi	Group	2400	0.5	0.44
Melakukan validasi dan pengembangan produk	Group	2400	0.5	0.44
Melakukan kegiatan pemasaran	Group	2400	0.5	0.44
Memperluas jejaring dengan mitra kerja	Group	2400	0.5	0.44
Pembuatan laporan keuangan	Group	2400	0.5	0.44
JUMLAH SKS		19200		3.53
D. INDONESIAN STUDENT ENTREPRENEUR CAMP (ISEC)				
MATERI UMUM				
Entrepreneur 101 (Entrepreneurial mindset, Creativity and Innovation)	Individu	300	1	0.11
Building solid team	Individu	300	1	0.11
Business Model Design	Individu	300	1	0.11
Legal in Business	Individu	300	1	0.11
KATEGORI AWAL (NON DIGITAL)				
Design thinking	Individu	300	1	0.11
Business Validation	Individu	300	1	0.11
Product & brand Essence	Individu	300	1	0.11
PEMBINAAN OLEH PERGURUAN TINGGI				
Mentoring/ Pelatihan / Workshop dll	Group	1200	0.5	0.22

JUMLAH SKS		3300		0.99
E. MONITORING DAN EVALUASI				
Menyusun laporan bantuan (kemajuan dan akhir)	Group	960	0.5	0.18
Membuat logbook melalui sistem per minggu	Group	960	0.5	0.18
Mengikuti monitoring dan evaluasi PT & Belmawa	Group	960	0.5	0.18
JUMLAH SKS		2880		0.53
F. PITCHING DAN AWARDING				
Mengikuti Festival Inovasi Usaha Mahasiswa	Group	1200	0.5	0.22
JUMLAH SKS		1200		0.22
TOTAL (A+B+C+D+E+F)		29040		6.00

Perhitungan ekuivalensi merupakan sebuah rekomendasi dan fleksibel untuk dimodifikasi menyesuaikan dengan kebutuhan perguruan tinggi. Modifikasi yang dapat dilakukan termasuk di dalamnya adalah jenis kegiatan, jumlah kegiatan, jam kegiatan, dll tergantung tahapan usaha (tahapan usaha awal dan bertumbuh) dan kategori usaha (makanan dan minuman, dll).

Pelaporan dan Penilaian Kemajuan

Pelaporan dan penilaian kemajuan merupakan salah satu rangkaian pelaksanaan P2MW 2023 yang bertujuan untuk pemantauan dan evaluasi pelaksanaan bagi penerima bantuan P2MW 2023. Bentuk pelaksanaan kegiatan ini berupa penilaian terhadap perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan sesuai dengan rancangan yang telah diajukan dalam proposal usulan. Selain penilaian terhadap kegiatan, Direktorat Belmawa akan menilai laporan belanja bantuan dan keterserapan anggaran sesuai dengan kontrak antara perguruan tinggi dan Direktorat Belmawa.

Dalam pelaksanaan kegiatan ini juga, Direktorat Belmawa sebagai salah satu sarana dalam menyeleksi kelompok usaha mahasiswa untuk mengikuti kegiatan Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Expo XIV 2023. Mekanisme seleksi, format dan jadwal pelaksanaan akan diinformasikan lebih lanjut melalui surat dan petunjuk teknis pelaksanaan Pelaporan dan Penilaian Kemajuan P2MW 2023. Perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa harus mengikuti kegiatan pelaporan dan penilaian kemajuan P2MW sebagai salah satu bentuk komitmen dan kewajiban bagi penerima bantuan P2MW.

Pelaporan Akhir

Perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa wajib menyampaikan laporan akhir pelaksanaan P2MW 2023. Penyampaian laporan akhir dilakukan melalui SIM kesejahteraan yang terdiri dari laporan utama berupa laporan pelaksanaan secara menyeluruh bagi perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa. Selanjutnya perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa menyampaikan laporan penggunaan anggaran pada akun masing-masing dengan mengunggah bukti-bukti pembelanjaan. Format laporan akhir dapat dilihat pada lampiran pada pedoman ini.



Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Expo merupakan ajang apresiasi dan pagelaran produk usaha mahasiswa pelaksana P2MW 2023. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan ragam produk mahasiswa dan menyediakan ruang kolaborasi serta sinergi untuk mahasiswa agar saling berinteraksi, bekerjasama, dan berinovasi. Sebagai salah satu rangkaian kegiatan P2MW 2023 KMI Expo adalah puncak kegiatan yang dapat diikuti oleh pimpinan perguruan tinggi, dosen pendamping, pengelola, mahasiswa, pelaku industri dan *stakeholder* lainnya. Ketentuan pelaksanaan KMI Expo akan diinformasikan melalui buku pedoman yang diterbitkan oleh Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan beserta dengan perguruan tinggi pelaksana KMI Expo.

Jadwal Pelaksanaan

Tabel 1 Jadwal Pelaksanaan

Kegiatan	Waktu
Sosialisasi	20-21 Februari 2023
Workshop dan Bimbingan Teknis Kewirausahaan	2-4 Maret 2023
Batas Akhir Usulan Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa dan Perguruan Tinggi ke Direktorat Belmawa	21 Maret 2023 Pukul 23.59 WIB
Seleksi Direktorat Belmawa	Maret-April
Pengumuman perguruan tinggi pelaksana dan peserta yang diterima	Minggu ke-3 April
Pelaksanaan program oleh Direktorat Belmawa a. Workshop pendamping untuk dosen/praktisi pendamping b. <i>Indonesian Student Entrepreneur Camp</i> (ISEC) c. Pelaporan dan Penilaian Kemajuan d. <i>Monitoring</i> dan Evaluasi Perguruan Tinggi	Mei - Oktober
Pelaporan Akhir Perguruan Tinggi ke Direktorat Belmawa	Oktober
KMI Expo	Oktober



Penutup

Demikian buku pedoman Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) tahun 2023 ini disusun untuk menjadi pedoman pelaksanaan bagi perguruan tinggi dan mahasiswa dalam mengikuti program ini. Harapan kami dengan keterlibatan perguruan tinggi dalam mengikuti dan membina mahasiswa berwirausaha dapat meningkatkan dan menguatkan ekosistem kewirausahaan di perguruan tinggi dengan berjejaring melibatkan berbagai komponen seperti dunia usaha dan industri, perguruan tinggi dan *stakeholder* lainnya. Selain itu, dengan pelaksanaan P2MW juga dapat mendorong perguruan tinggi untuk mengimplementasikan kebijakan MBKM serta mewujudkan SDM Indonesia dan lulusan yang dapat menjadi pencetak lapangan pekerjaan (*job creator*), serta mampu melahirkan wirausaha yang profesional, kompetitif, dan membantu Indonesia dalam penguatan ekonomi bangsa.

Salam wirausaha mahasiswa Indonesia!

Lampiran 1 Format Identitas Perguruan Tinggi

KOP PERGURUAN TINGGI

IDENTITAS PERGURUAN TINGGI PENGUSUL

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2023

- | | | |
|-------------------------------------|---|----------|
| 1. Perguruan Tinggi | : | |
| 2. Alamat Perguruan Tinggi | : | |
| 3. Email Perguruan Tinggi | : | |
| 4. Nama Unit/Lembaga Pelaksana | : | |
| 5. Jumlah Kelompok yang Diusulkan | : | kelompok |
| 6. Nama Penanggung Jawab | : | |
| 7. No Kontak Penanggung Jawab | : | |
| 8. Jumlah Total Dana yang Diusulkan | : | |

Kota, Tanggal Bulan Tahun
Rektor/Wakil Rektor/Ketua/Wakil
Ketua,

Nama Jelas
NIP/NIDN

Lampiran 2 Format Lembar Pengesahan Mahasiswa

LEMBAR PENGESAHAN

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) 2023

Judul Usaha :
Tahapan Usaha : Tahapan Awal/Tahapan Bertumbuh*
Kategori Usaha :
Ketua Pengusul :
 a. Nama Lengkap :
 b. NIM/NPM :
 c. Fakultas :
 d. Nomor HP :
 e. Alamat surel (email) :
Anggota Pengusul :
(1,2,dst)
 a. Nama Lengkap :
 b. NIM/NPM :
 c. Fakultas :
Dana yang diusulkan :

Kota/Kabupaten, Februari 2023

Menyetujui
Rektor/Wakil
Rektor/Ketua/Wakil
Ketua,

Ketua Pengusul,

(_____)

NIP/NUP

(_____)

NIM

*Coret yang tidak perlu

Lampiran 3 Format Berita Acara Penilaian Proposal Internal P2MW Perguruan Tinggi

KOP PERGURUAN TINGGI

BERITA ACARA PENILAIAN PROPOSAL INTERNAL PERGURUAN TINGGI PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA (P2MW) TAHUN 2023

Pada hari ini,tanggal.....bulan.....tahun....., kami yang bertanda tangan dibawah ini:

No.	Nama <i>Reviewer</i>	NIP/NIDN
1.		
2.		
3.	Dst.	dst

Dengan ini menyatakan telah melakukan penilaian internal berupa justifikasi rencana anggaran biaya (RAB) dan substansi proposal proposal Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Tahun 2023 dari [Nama Perguruan Tinggi](#) berdasarkan kriteria penilaian pada pedoman Program Pembinaan mahasiswa wirausaha (P2MW) Tahun 2023 dengan judul di bawah ini:

No.	Judul Proposal	Tahapan Usaha	Kategori Usaha	Nilai	Lolos/Tidak Lolos
1.					
2.					
3.	Dst.				

Demikian Berita Acara hasil seleksi internal, keputusan ini kami buat untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Kota, Tanggal

Reviewer Internal : 1. Nama 1) Ttd

2. Nama 2) Ttd

3. Dst 3) Ttd

Mengetahui,
Rektor/Wakil Rektor/Ketua/Wakil Ketua

.....

Nama.....
NIP/NIDN

Lampiran 4 Format Isian Proposal Perguruan Tinggi (Isian dalam sistem)

A. Latar Belakang Program

Pada bagian ini disampaikan gambaran umum terkait program atau aktivitas yang dilaksanakan oleh perguruan tinggi sebagai pengelola Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2023 yang diusulkan termasuk penjelasan umum terkait dengan penguatan ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi.

B. Tujuan

Pada bagian ini disampaikan tujuan (*outcome*) yang ingin dicapai oleh perguruan tinggi dalam mengikuti Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2023 disertai dengan tujuan dari penguatan ekosistem kewirausahaan perguruan tinggi.

C. Profil Perguruan Tinggi

Perguruan tinggi mendeskripsikan profil dan keunggulan serta reputasi yang dimiliki terutama terkait sumber daya pendukung dalam pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2023.

D. Ringkasan Unit Usaha yang Dibina

Perguruan tinggi mendeskripsikan profil unit usaha yang diusulkan dan dinyatakan lolos dalam seleksi internal perguruan tinggi.

No	Nama Usaha Mahasiswa	Tahapan Usaha	Kategori Usaha	Deskripsi Usaha
1.				
2.				

E. Rencana Kegiatan

Penjelasan tentang kegiatan yang dilakukan oleh perguruan tinggi dalam melakukan pembinaan terhadap kelompok usaha mahasiswa dan penguatan ekosistem wirausaha perguruan tinggi disertai dengan penjelasan fasilitas pendukung.

F. Pembiayaan

Penjelasan tentang rencana anggaran biaya yang dialokasikan untuk manajemen pengelolaan bantuan dan bantuan kelompok usaha serta dana pendamping perguruan tinggi.

Keterangan: Perguruan tinggi harus memperhatikan hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan pada pedoman ini.

G. PENUTUP

Disampaikan kata penutup dari Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2023.

Lampiran

Lembar berita acara seleksi internal perguruan tinggi (lampiran 3)

Lampiran 5 Format Isian Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

I. Latar Belakang

Bagian ini menjelaskan secara detail tentang profil singkat usaha dan latar belakang berupa penjelasan mengapa bisnis tersebut didirikan, meliputi tahapan usaha, kategori usaha, kondisi perkembangan usaha saat ini, struktur organisasi usaha, dan sejarah, serta harus mengisi lokasi usaha.

II. Deskripsi Usaha

A. Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan

1. Tujuan Mulia (*Noble Purpose*)
2. Konsumen Potensial
3. Produk
4. Sumber Daya
5. Pemasaran
6. Keuangan

Keterangan: Indikator penilaian dapat dilihat pada bagian Kriteria Penilaian dalam pedoman ini.

B. Kategori Bisnis Digital

1. Permasalahan dan Solusi (*Problem and Solution Fit*)
2. Analisis Pasar (*Market Analysis*)
3. Analisis Kompetitor (*Competitor Analysis*)
4. Monetisasi
5. Profil Tim
6. *Traction*

Keterangan: Indikator penilaian dapat dilihat pada bagian Kriteria Penilaian dalam pedoman ini.

III. Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran

Pada bagian ini menjelaskan kegiatan yang akan dilakukan selama program dan rencana penggunaan anggaran. Rencana kegiatan yang disusun harus mengacu pada penjelasan pada Bab II Deskripsi Usaha.

Penggunaan dana harus mengacu pada komponen pendanaan dan persentase maksimal yang ditentukan pada tabel dibawah ini:

Tahapan Usaha	Kegunaan	Persentase Maksimal
Awal	Pengembangan Produk/Riset	50%
	Produksi	50%
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi	30%
	Belanja ATK dan Penunjang	5%
Bertumbuh	Pengembangan pasar dan saluran distribusi	40%
	Pengembangan Produk/Riset	30%
	Produksi	40%
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, dan standarisasi	15%
	Belanja ATK dan Penunjang	5%

Kelompok usaha mahasiswa harus memperhatikan hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan berupa:

1. Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,00 per item;
2. Barang inventaris seperti laptop, *handphone*, kamera dll;
3. Honor kepanitian orang/bulan;
4. Utilitas (Bayar tagihan Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya);

5. Biaya komunikasi dan paket data atau *wifi* (internet);
6. Honor dan konsumsi kelompok usaha;
7. Gaji karyawan;
8. Transportasi luar dan dalam kota; dan
9. Sewa Tempat Usaha, Ruang Kantor dan Gudang.

IV. Penutup

Disampaikan kata penutup

V. Lampiran

1. Laporan Keuangan
 - Laporan Arus Kas (format dapat dilihat pada lampiran 6)
 - Laporan Laba Rugi (format dapat dilihat pada lampiran 7 dan 8 menyesuaikan tahapan usaha)
2. Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan
 - *Business Model Canvas* (Isi BMC meliputi: *customer segments, value propositions, channels, customer relation, revenue streams, key resources, key activities, key partners, dan cost structure*).
3. Kategori Bisnis Digital
 - *Pitch Deck* (Isi *pitch deck* meliputi: Permasalahan dan Solusi (*Problem and Solution Fit*), Analisis Pasar (*Market Analysis*), Analisis Kompetitor (*Competitor Analysis*), Monetisasi, Profil Tim, *Traction*).

Lampiran 6 Format Laporan Arus Kas Tahapan Awal (Proyeksi) dan Tahapan Bertumbuh

Nama Usaha

Laporan Arus Kas

Per [tanggal]

Kas dari Kegiatan Operasional

a. Penerimaan Kas dari penjualan	Rp0
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp0
c. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya	Rp0
d. Pengeluaran Lainnya	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Operasional

Rp0

Kas dari Kegiatan Investasi (JIKA ADA)

a. Penerimaan Kas dari penjualan harta tetap	Rp0
b. Pengeluaran Kas dari pembelian harta tetap	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Investasi

Rp0

Kas dari Kegiatan Pembiayaan (JIKA ADA)

a. Penerimaan Kas dari Penerbitan Saham	Rp0
b. Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Cicilan Hutang Bank	Rp0
c. Penerimaan Kas dari Pinjaman Bank	Rp0

Kas bersih dari Kegiatan Pembiayaan

Rp0

Total Kas Bersih

Rp0

Lampiran 7 Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal

Nama Usaha

Proyeksi Laporan Rugi Laba

Untuk Periode Yang Berakhir [waktu]

Proyeksi Pendapatan

Proyeksi Penjualan Rp0

Proyeksi Pendapatan non penjualan (jika ada) Rp0

Total proyeksi Pendapatan

Rp0

Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)

Proyeksi Harga Pokok Penjualan Rp0

Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)

Rp0

Total Proyeksi Laba Kotor Rp0

Proyeksi Beban-beban:

Beban Pemakaian Perlengkapan Rp0

Beban Penyusutan Harta Tetap Rp0

Beban XXXX Rp0

Total Proyeksi Beban

Rp0

Proyeksi Laba/Rugi Bersih

Rp0

Lampiran 8 Format Laporan Laba Rugi Tahapan Bertumbuh

Nama Usaha

Laporan Rugi Laba

Untuk Periode Yang Berakhir [waktu]

Pendapatan

Penjualan	Rp0
Pendapatan non penjualan (jika ada)	Rp0
Total Pendapatan	Rp0

Harga Pokok Penjualan (HPP)

Harga Pokok Penjualan	Rp0
Total Harga Pokok Penjualan (HPP)	Rp0
Total Laba Kotor	Rp0

Beban-beban:

Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp0
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp0
Beban XXXX	Rp0
Total Beban	Rp0
Laba/Rugi Bersih	Rp0

Lampiran 9 Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)

RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

Kegiatan Utama	Rencana							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	
	A	B	C	D	E	$F = C \times E$	$F = \text{Output A}$	
Mentoring	a. b. c.							
Pelatihan/ Workshop	a. b. c.							
Lainnya	a. b. c.							
Total								

Lampiran 10 Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB)
Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN

1. Tahapan Usaha Awal

Kegiatan Utama		Rencana							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Keterangan/ Referensi Harga	Target Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	G	H= Output A	
Pengembangan Produk/Riset	a. b. c.								
Produksi	a. b. c.								
Legalitas, Perijinan, Sertifikasi, Pengujian Produk, dan Standarisasi	a. b. c.								
Belanja ATK dan Penunjang	a. b. c.								
Total									

2. Tahapan Usaha Bertumbuh

Kegiatan Utama		Rencana							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Keterangan/ Referensi Harga	Target Capaian	
	A	B	C	D	E	$F = C \times E$	G	H = Output A	
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	a. b. c.								
Pengembangan Produk/ Riset	a. b. c.								
Produksi									
Legalitas, Perijinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	a. b. c.								
Belanja ATK dan Penunjang	a. b. c.								
Total									

Lampiran 11 Rubrik Penilaian Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan

Rubrik Penilaian untuk Kategori

1. Makanan dan Minuman;
2. Budidaya;
3. Industri Kreatif, Seni, Budaya dan Pariwisata;
4. Jasa dan Perdagangan; dan
5. Manufaktur dan Teknologi Terapan.

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
1.	<i>Noble Purpose/Tujuan Mulia</i>	1	Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha tidak jelas, tidak terlihat tujuan pendirian usaha yang fokus untuk mendapatkan keuntungan dan tidak ada dampak yang diberikan untuk masyarakat dan lingkungan
		2	Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha sangat kurang jelas, terlihat dari tujuan pendirian usaha yang fokus untuk mendapatkan keuntungan dan sangat kurang memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan.
		3	Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha kurang jelas, terlihat dari tujuan pendirian usaha yang fokus untuk mendapatkan keuntungan dan kurang memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan.
		4	Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha cukup jelas, terlihat dari tujuan pendirian usaha yang tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga cukup memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan
		5	Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha jelas. Terdapat data pendukung memperlihatkan tujuan pendirian usaha yang tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
		6 Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha sangat jelas. Terdapat data pendukung memperlihatkan tujuan pendirian usaha yang tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungan
2.	Konsumen Potensial	1 Segmen pasar dan target pembeli potensial tidak didefinisikan dengan jelas, tidak mengetahui ukuran pasar, tidak mampu menghitung estimasi pangsa pasar dan tidak menggunakan data pendukung, serta tidak mampu menganalisis kompetitor dipasar
		2 Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan sangat kurang jelas, ukuran pasar dan estimasi pangsa pasar tidak dihitung dengan tepat dan tidak didukung oleh data yang valid, serta tidak mampu menganalisis kompetitor dipasar
		3 Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan kurang jelas, kurang mengetahui ukuran pasar, dan estimasi pangsa pasar tidak dihitung dengan tepat dan tidak didukung oleh data yang valid, serta kurang mampu menganalisis kompetitor dipasar
		4 Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan cukup jelas, cukup mengetahui ukuran pasar dan estimasi pangsa pasar namun tidak dihitung dengan tepat dan tidak didukung dengan data yang valid, cukup mampu menganalisis kompetitor dipasar
		5 Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan dengan jelas, mengetahui ukuran pasar dengan jelas, estimasi pangsa pasar dihitung dengan tepat dan cukup didukung oleh data-data yang valid, serta menganalisis kompetitor dengan jelas

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
		6	Segmen pasar dan target pembeli potensial didefinisikan dengan sangat jelas, mengetahui ukuran pasar dengan sangat jelas, estimasi pangsa pasar dihitung dengan tepat dan didukung oleh data-data yang valid, serta menganalisis kompetitor dipasar dengan sangat jelas
3.	Produk	1	Produk tidak memiliki inovasi, tidak memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>), tidak menyebutkan penggunaan bahan lokal, serta produk tidak mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
		2	Produk sangat kurang inovatif, sangat kurang memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>), tidak menyebutkan penggunaan bahan lokal, serta produk sangat kurang mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
		3	Produk kurang inovatif, kurang memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>), kurang menyebutkan penggunaan bahan lokal, serta produk kurang mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
		4	Produk cukup inovatif, cukup memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>), cukup menyebutkan penggunaan bahan lokal, serta produk cukup mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
		5	Produk memiliki inovasi, memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>), penggunaan bahan lokal diuraikan secara jelas, serta produk mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
		6	Produk memiliki inovasi yang tinggi, memiliki keunikan yang berdaya saing (<i>unique selling point</i>) yang kuat, penggunaan bahan lokal diuraikan dengan

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
			sangat jelas, serta produk terbukti mampu menyelesaikan masalah dan kebutuhan konsumen
4.	Sumber Daya	1	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang tidak memadai dan tidak mendukung usaha.
		2	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang sangat kurang memadai dan sangat kurang mendukung usaha.
		3	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang kurang memadai dan kurang mendukung usaha.
		4	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang cukup memadai dan cukup mendukung usaha.
		5	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang memadai dan mendukung usaha.

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
		6	Anggota tim memiliki kemampuan dan keterampilan dalam menjalankan usahanya, memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) serta memiliki sumber daya non fisik (mitra kerja/jejaring usaha, dll) yang sangat memadai dan sangat mendukung usaha.
5.	Pemasaran	1	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha tidak dideskripsikan dan tidak dilengkapi dengan data pendukung.
		2	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan sangat kurang dan tidak dilengkapi dengan data pendukung.
		3	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan kurang jelas dan tidak dilengkapi dengan data pendukung.
		4	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan cukup jelas dan tidak dilengkapi dengan data pendukung.
		5	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan jelas dan dilengkapi dengan data pendukung.
		6	Strategi pemasaran, saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan usaha dideskripsikan dengan sangat jelas dan dilengkapi dengan data pendukung.
6.	Keuangan	1	Tim tidak mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.
		2	Tim sangat kurang mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
		dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.
		3 Tim kurang mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.
		4 Tim cukup mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.
		5 Tim mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha, lengkap dengan analisisnya. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.
		6 Tim sangat mampu mengelola keuangan usaha yang dilihat dari laporan laba rugi dan arus kas usaha, lengkap dengan analisisnya. Pada usaha tahap awal keuangan usaha dapat dilihat dari proyeksi laporan laba rugi dan arus kas.

Lampiran 12 Rubrik Penilaian Kategori Bisnis Digital

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
1.	Permasalahan dan solusi (<i>Problems and Solution Fit</i>)	1 Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna tidak dijelaskan dan solusi (produk) yang ditawarkan tidak mengatasi masalah pengguna dan tidak memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition</i>).
		2 Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna sangat kurang jelas dan solusi (produk) yang ditawarkan tidak mengatasi masalah pengguna dan sangat kurang memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition sangat kurang jelas</i>).
		3 Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna kurang jelas dan solusi (produk) yang ditawarkan kurang mengatasi masalah pengguna dan kurang memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition sangat kurang jelas</i>).
		4 Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna cukup jelas dan solusi (produk) yang ditawarkan cukup mengatasi masalah pengguna dan cukup memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition sangat cukup jelas</i>).
		5 Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna jelas dan solusi (produk) yang ditawarkan dapat mengatasi masalah pengguna dan memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition jelas</i>).

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
		6	Permasalahan yang dihadapi oleh pengguna sangat jelas dan solusi (produk) yang ditawarkan terbukti dapat mengatasi masalah pengguna dan memiliki nilai yang membuat solusi (produk) tersebut dapat diterima oleh pengguna (<i>value proposition</i> sangat jelas).
2.	Analisis Pasar (<i>Market Analysis</i>)	1	Analisis pasar tidak dijelaskan, tidak ada penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) tidak ada data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.
		2	Analisis pasar diuraikan dengan sangat kurang jelas, termasuk didalamnya penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) tidak ada data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.
		3	Analisis pasar diuraikan dengan kurang jelas, termasuk didalamnya penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) tidak ada data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.
		4	Analisis pasar diuraikan dengan cukup jelas, termasuk didalamnya penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) disertai data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis.
		5	Analisis pasar diuraikan dengan jelas, termasuk didalamnya penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) disertai data pendukung dan referensi yang valid dan lengkap untuk memperkuat hasil analisis.

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
		6	Analisis pasar diuraikan dengan sangat jelas, termasuk didalamnya penggunaan pendekatan STP (<i>Segmenting, Targeting, Positioning</i>) disertai data pendukung dan referensi yang valid dan sangat lengkap untuk memperkuat hasil analisis.
3.	Analisis Kompetitor (<i>Competitor Analysis</i>)	1	Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, tidak dijelaskan dan tidak ada data dukung.
		2	Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, diuraikan dengan sangat kurang jelas dan tidak didukung dengan data yang valid.
		3	Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, diuraikan dengan kurang jelas dan tidak didukung dengan data yang valid.
		4	Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, diuraikan dengan cukup jelas namun tidak didukung dengan data yang valid.

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
		5 Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, diuraikan dengan jelas dan didukung dengan data yang valid.
		6 Analisis terhadap kompetitor (kompetitor langsung maupun tidak langsung) termasuk di dalamnya penjelasan perbedaan dan potensi persaingan dengan kompetitor serta strategi bersaing dengan kompetitor, diuraikan dengan sangat jelas dan didukung dengan data yang valid.
4.	Monetisasi	1 Tidak ada uraian tentang strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya. 2 Uraian tentang strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya masih sangat kurang jelas 3 Uraian tentang strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya

No	Kategori		Nilai dan Kriteria
			masih kurang jelas
		4	Strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya diuraikan dengan cukup jelas
		5	Strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya diuraikan dengan jelas
		6	Strategi usaha untuk memperoleh pendapatan (<i>generating income</i>) yang meliputi penjelasan tentang besaran pendapatan yang ditargetkan serta sumber-sumber pendapatan (<i>revenue stream</i>) baik melalui penjualan, pendapatan jasa dan sumber pendapatan lainnya diuraikan dengan sangat jelas
5.	Profil Tim	1	Kelayakan tim tidak dapat terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>)
		2	Kelayakan tim sangat kurang jelas terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>)

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
		3 Kelayakan tim kurang jelas terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>)
		4 Kelayakan tim cukup terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>)
		5 Kelayakan tim jelas terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>), disertai dengan data pendukung
		6 Kelayakan tim sangat jelas terlihat dari uraian keahlian, pengalaman, dan uraian tugas masing-masing anggota tim (<i>hipster, hacker, dan hustler</i>), disertai dengan data pendukung
6.	Traction	1 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) tidak dijelaskan.
		2 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) diuraikan dengan sangat kurang jelas.
		3 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) diuraikan dengan kurang jelas.
		4 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) diuraikan dengan

No	Kategori	Nilai dan Kriteria
		cukup jelas.
		5 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) diuraikan dengan jelas dan dilengkapi dengan data pendukung.
		6 Kinerja tim dalam menjalankan strategi bisnis yang diukur dari pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra (partner) diuraikan dengan sangat jelas dan dilengkapi dengan data pendukung.

Lampiran 13 Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan

A. KONSUMEN POTENSIAL (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Jumlah konsumen potensial

Jumlah konsumen potensial: Uraikan jumlah konsumen potensial sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW, apakah terdapat peningkatan jumlah konsumen potensial?

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

2. Ukuran pangsa pasar

Ukuran pangsa pasar: Uraikan strategi yang digunakan untuk bersaing dengan kompetitor dan memperluas pangsa pasar sebelum dan sesudah mengikuti pembinaan dan pendanaan P2MW, apakah terdapat peningkatan pangsa pasar?

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

B. PRODUK (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Prototipe/Produk Final (Produk yang Siap Jual)

Prototipe (khusus pada saat pengusulan yang masih ide), disampaikan progressnya sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan P2MW, dapat dijelaskan dari sisi produk, pemasaran, investor, konsumen dll.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

2. Legalitas (BPOM, Sertifikasi, NIB, PIRT, dll)

Legalitas: Capaian tim dalam hal legalitas produk contohnya berupa NIB, BPOM, Sertifikasi Halal, dll, sertakan nomor legalitas yang telah diperoleh dan scan dokumen dapat dilampirkan.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Pengembangan Produk (Diversifikasi, Pivot (Perubahan Strategi Bisnis), dll)

Pengembangan Produk: Uraikan pengembangan produk yang telah dicapai sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

C. PEMASARAN (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Omset/Sales

Omset/ Sales: Uraikan omset yang diperoleh, penjualan per unit yang diperoleh juga cara/strategi yang digunakan untuk mencapai omset. Unit penjualan tersebut sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran: Uraikan strategi pemasaran saat pengusulan dan terkini, sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Instrumen Pemasaran (*Offline* dan *Online*)

Instrumen Pemasaran: Uraikan instrumen pemasaran yang digunakan baik secara daring/luring saat pengusulan dan terkini atau sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW. (Bukti capaian dapat dilampirkan).

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

D. SUMBER DAYA (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Peningkatan Kompetensi

Peningkatan Kompetensi: Uraikan peningkatan kompetensi apa yang anda dan tim dapatkan baik secara mandiri maupun setelah mendapatkan pendanaan/pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

2. Pengembangan Jejaring, Mitra, dan Strategi Tenaga Kerja

Pengembangan Jejaring, Mitra, dan Strategi Tenaga Kerja: Uraikan pengembangan jejaring/kemitraan apa yang anda dan tim dapatkan baik secara mandiri maupun setelah mendapatkan pendanaan/pembinaan P2MW. Uraikan pula strategi pengelolaan tenaga kerja yang anda dan tim lakukan baik sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan/pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Kerjasama Tim

Kerjasama tim: Uraikan bagaimana anda atau tim anda menjalankan usaha ini secara tim, apakah pembagian pekerjaan yang ditentukan di awal sudah sesuai dengan yang direncanakan? kendala - kendala kerja tim apa saja yang ditemui dan menghambat usaha? bagaimana anda menyelesaikannya?

Sebelum	Sesudah

E. KEUANGAN (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Cash Flow

Berikan penjelasan tentang *cash flow* usaha berbasiskan *cash inflow* dan *cash outflow* operasional usaha terhitung dari mendapatkan pendanaan P2MW dan penjelasan bagaimana dampak pendanaan P2MW terhadap pertumbuhan *cash flow* operasional usaha.

Sebelum	Sesudah

2. Pendapatan

Sebelum	Sesudah

3. Laba Bersih

Sebelum	Sesudah

Lampiran 14 Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa Bisnis Digital (Tahapan Awal)

A. PRODUK (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Prototipe: Sudah bisa dioperasikan dan ditesting oleh pengguna, dan bisa diakses/diunduh secara online.

Prototipe: Disampaikan progresnya sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan P2MW, produk sudah bisa diakses/diunduh dan dioperasikan untuk diuji oleh konsumen.

Sebelum	Sesudah

2. Legalitas: Memiliki pengusulan merk/HAKI

Legalitas: Disampaikan capaian tim dalam hal legalitas produk contohnya berupa pendaftaran merk/HAKI.

Sebelum	Sesudah

B. BUSINESS DEVELOPMENT (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Proses Validasi (*problem-solution fit*)

Proses Validasi (*problem-solution fit*): Disampaikan hasil proses validasi beserta bukti pendukungnya (hasil survey, wawancara, uji coba produk kepada konsumen dalam rangka *problem-solution fit*).

Sebelum	Sesudah

2. Strategi Pemasaran

Strategi pemasaran: Disampaikan strategi pemasaran dan hasil pelaksanaan strategi tersebut sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW.

Sebelum	Sesudah

3. Channel & CRM

Channel & CRM: Disampaikan *channel* pemasaran dan pengelolaan pelanggan yang dirancang serta bukti pendukungnya, baik sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan dan pembinaan P2MW.

Sebelum	Sesudah

C. SUMBER DAYA (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Peningkatan kompetensi bisnis & teknis

Peningkatan kompetensi bisnis dan teknis: Disampaikan peningkatan kompetensi bisnis dan teknis apa yang telah dilakukan dan bagaimana implementasinya beserta bukti pendukungnya setelah mendapatkan pembinaan perguruan tinggi melalui program P2MW.

Sebelum	Sesudah

2. Pengembangan Jejaring

Pengembangan Jejaring: Disampaikan pengembangan jejaring/kemitraan yang dilakukan beserta bukti pendukungnya setelah mendapatkan pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Komposisi Tim

Komposisi Tim: Disampaikan tentang penguatan komposisi tim yang dilakukan setelah mendapatkan pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

Lampiran 15 Format Laporan Kemajuan Usaha Mahasiswa Digital Bisnis Digital (Tahapan Bertumbuh)

A. PRODUK (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. MVP: Fitur-fitur yang dikembangkan telah dapat dioperasikan dan menjadi solusi bagi pengguna.

MVP: Disampaikan progresnya sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan P2MW, produk sudah bisa diakses/diunduh dan dioperasikan untuk diuji oleh konsumen.

Sebelum	Sesudah

2. Legalitas : Telah melakukan pengusulan/telah mendapatkan merk/HAKI, NIB/Badan Usaha

Legalitas : Disampaikan capaian tim dalam hal legalitas produk contohnya berupa pendaftaran merk/HAKI dan NIB/badan usaha lain

Sebelum	Sesudah

B. BUSINESS DEVELOPMENT (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Proses Validasi (*Product Market Fit*)

Disampaikan hasil proses validasi dan bukti pendukung bahwa produk yang dikembangkan telah sesuai dengan kebutuhan dan daya beli pasar (hasil survey, wawancara, uji coba *product* kepada konsumen dalam rangka *product market fit*).

Sebelum	Sesudah

2. Pencapaian Indikator Kinerja: peningkatan capaian indikator kinerja (*traction, revenue, dll*).

Pencapaian Indikator Kinerja: Disampaikan data capaian indikator-indikator kinerja (*penetrasi pasar, early adopter, engagement, dll*) sebelum dan sesudah mendapatkan pembinaan P2MW dari pengelola PT.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Rencana Pengembangan

Rencana Pengembangan: Strategi pengembangan produk dan bisnis dalam 3 tahun tahun kedepan

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

C. SUMBER DAYA (Disertai dengan dokumentasi/bukti pendukung)

1. Peningkatan Kompetensi: kompetensi *hustler, hacker, hipster*

Peningkatan Kompetensi: Disampaikan peningkatan kompetensi apa yang telah dilakukan dan bagaimana implementasinya setelah mendapatkan pembinaan PT melalui program P2MW

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

2. Pengembangan Jejaring: *supply chain, komunitas, business support, market*

Pengembangan Jejaring: Disampaikan pengembangan jejaring/ kemitraan yang dilakukan dan bagaimana impactnya terhadap kinerja *startup* setelah mendapatkan pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

3. Komposisi Tim: optimasi komposisi tim

Komposisi Tim: Disampaikan tentang penguatan komposisi tim yang dilakukan setelah mendapatkan pembinaan P2MW.

<i>Sebelum</i>	<i>Sesudah</i>

Lampiran 16 Format Laporan Kemajuan Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)

LAPORAN KEMAJUAN

Nama Perguruan Tinggi:

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	$F = C \times E$	$F = \text{Output A}$	A	B	C	D	E	$F = C \times E$	$F = \text{Output A}$	
Mentoring	a. b. c.							a. b. c.							
Pelatihan/ Workshop	a. b. c.							a. b. c.							
Lainnya	a. b. c.							a. b. c.							
Total								Total							

Lampiran 17 Format Laporan Kemajuan Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

LAPORAN KEMAJUAN

1. Tahapan Awal

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	
Pengembangan Produk/Riset	a. b. c.							a. b. c.							
Produksi	a. b. c.							a. b. c.							
Legalitas, Perijinan, Sertifikasi, Pengujian	a. b. c.							a. b. c.							

Belanja ATK dan Penunjang	a. b. c.							a. b. c.							
Lainnya	a. b. c.							a. b. c.							
Total								Total							

2. Tahapan Bertumbuh

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	a. b. c.							a. b. c.							
Pengembangan Produk/Riset	a. b. c.							a. b. c.							
Produksi	a. b. c.							a. b. c.							

Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	a. b. c.							a. b. c.							
Belanja ATK dan Penunjang															
Lainnya	a. b. c.							a. b. c.							
Total								Total							

Lampiran 18 Format Laporan Akhir P2MW

Cover

LAPORAN AKHIR
PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA
WIRAUSAHA (P2MW)

<<Logo Institusi>>

OLEH:
NAMA PERGURUAN TINGGI
NAMA-NAMA KELOMPOK DIDANAI
TAHUN

DIREKTORAT PEMBELAJARAN DAN KEMAHASISWAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI, RISET, DAN TEKNOLOGI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN, KEBUDAYAN, RISET, DAN TEKNOLOGI

Kop Lembaga

Lembar Pengesahan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)

1.	Kode Perguruan Tinggi	:	
2.	Perguruan Tinggi	:	
3.	Alamat Perguruan Tinggi	:	
4.	Email Perguruan Tinggi	:	
5.	Nama Unit Pelaksana	:	
6.	Nama Penanggung Jawab/Pengelola	:	
7.	Nomor HP Kontak Penanggung Jawab/Pengelola	:	
8.	Email Penanggung Jawab/Pengelola	:	
9.	Jumlah Kelompok yang Didanai	:	
10.	Uraian Usaha Didanai	:	
	A. Nama Usaha	:	
	Tahapan Usaha	:	
	Kategori	:	
	Ketua	:	
	NIM	:	
	Pendamping	:	
	NIP/NIDN/NIK	:	
	Jumlah Anggota	:	
	B. Nama Usaha	:	
	Tahapan Usaha	:	
	Kategori	:	
	Ketua	:	
	NIM	:	
	Pendamping	:	
	NIP/NIDN/NIK	:	
	Jumlah Anggota	:	
	C. Dst.	:	
			Kota, 2023
			(Rektor/Wakil
			Rektor/Ketua/Wakil Ketua)
			Nama Jelas
			NIP/NIDN

Daftar Isi

BAB I PENDAHULUAN

Rencana Kedepan (lembaga dan mahasiswa)

BAB II PELAKSANAAN PROGRAM PERGURUAN TINGGI

1. Profil Lembaga Kewirausahaan Perguruan Tinggi
2. Pelaksanaan Program P2MW
 - Deskripsi
 - Kendala
 - Strategi Menghadapi Kendala
 - Capaian Program
 - Dampak Pelaksanaan Program
3. Evaluasi pelaksanaan program
 - Evaluasi Program
 - Rencana Tindak Lanjut

BAB III PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA MAHASISWA

- Kategori (a) Makanan dan Minuman, (b) Budidaya, (c) Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata, (d) Jasa dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan
1. (NAMA USAHA)
(TAHAPAN USAHA)
(KATEGORI)
A. TIM

Nama		
NIM		
Peran		Ketua
Tugas		
Nama		
NIM		
Peran		Anggota (Dst)
Tugas		
Nama Dosen Pendamping		
NIP/NIDN		
Nama Pendamping/Mentor		
NIP/NIDN/NIK		

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Berisi penjelasan singkat tentang Permasalahan, Solusi, Kekuatan Tim, Segmentasi Pasar, Pesaing, Keuangan, Pencapaian *maksimal 250 kata

C. DESKRIPSI USAHA (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

Berisi tentang latar belakang, profil usaha, dan dampak dari tujuan mulia yang dirasakan masyarakat.

D. KONSUMEN POTENSIAL (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) Jumlah Konsumen Potensial
- 2) Ukuran Pangsa Pasar

E. PRODUK (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) Prototipe/Produk Final
- 2) Legalitas
- 3) Pengembangan Produk

F. PEMASARAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) Omset/Sales
- 2) Strategi Pemasaran
- 3) Instrumen Pemasaran

G. SUMBER DAYA (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) Peningkatan Kompetensi
- 2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja
- 3) Kerjasama Tim

H. KEUANGAN (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

- 1) *Cash Flow*
- 2) Pendapatan
- 3) Laba Bersih

2. (NAMA USAHA)
(TAHAPAN USAHA)
(KATEGORI)

Dst. (Diisi Kelompok Selanjutnya)

- **Kategori Bisnis Digital**

1. (NAMA USAHA)
(KATEGORI)
(TAHAPAN USAHA)

A. TIM

Nama	:	
NIM	:	
Peran	:	Ketua
Tugas	:	
Nama	:	
NIM	:	
Peran	:	Anggota (Dst)
Tugas	:	
Nama Dosen Pembimbing	:	
NIP/NIDN	:	
Nama Pendamping/Mentor	:	
NIP/NIDN/NIK	:	

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Bagian ini menjelaskan tentang profil singkat usaha, latar belakang mengapa bisnis tersebut didirikan serta meliputi tahapan usaha, kategori usaha, kondisi perkembangan usaha saat ini dan struktur organisasi.

C. DESKRIPSI BISNIS DIGITAL (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

Berisi tentang uraian permasalahan yang dihadapi (*Problems*), Visi & tujuan (*Goal & Vision*), Solusi terhadap permasalahan (*Solution*), Analisis Pasar (*Market Analysis*), Analisis Kompetitor (*Competitor Analysis*), Strategi Peluncuran (*Go-to Market Strategy*), Model Bisnis (*Business Model*), Indikator Kinerja (*Key Metrics*), Profil Tim (*Team Overview*).

D. PRODUK (Dapat disertai dengan foto, grafik, link produk dll)

Tahap Awal (Untuk Bisnis Digital Tahapan Awal)

- 1) Prototype
- 2) Legalitas

Bertumbuh (Untuk Bisnis Digital Tahapan Bertumbuh)

- 1) MVP
- 2) Legalitas

E. BUSINESS DEVELOPMENT (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll)

Tahapan Awal (Untuk Bisnis Digital Tahapan Awal)

- 1) Proses Validasi (*problem-solution fit*)
- 2) Strategi Pemasaran
- 3) *Channel & Customer Relationship Management*

(Untuk Bisnis Digital Tahapan Bertumbuh)

- 1) Proses Validasi (*product market fit*)
- 2) Pencapaian Indikator Kinerja
- 3) Rencana Pengembangan

F. SUMBER DAYA (Dapat disertai dengan foto, grafik, dll) Tahap Awal

(Untuk Bisnis Digital Tahapan Awal)

- 1) Peningkatan kompetensi bisnis & teknis
- 2) Pengembangan Jejaring
- 3) Komposisi Tim

(Untuk Bisnis Digital Tahapan Bertumbuh)

- 1) Peningkatan kompetensi (kompetensi *hustler, hacker, hipster*)
- 2) Pengembangan Jejaring
- 3) Komposisi Tim

2. Dilanjutkan kelompok usaha berikutnya (dst).

BAB IV PENUTUP

Simpulan dan Saran

LAMPIRAN

1. Rekapitulasi Penggunaan Anggaran Keseluruhan (Manajemen Perguruan Tinggi dan Kelompok Usaha Mahasiswa)

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)	Nomor Bukti Keuangan (Kuitansi, Nota, dll)
1.	Manajemen Perguruan Tinggi					
	Mentoring					
	Pelatihan/Workshop					
	Lainnya					
	SUB TOTAL			-		
2.	Kelompok Mahasiswa 1 (Disi Nama Usaha) Tahapan Awal					
	Pengembangan Produk / Riset					
	Produksi					
	Legalitas, perizinan, sertifikasi, pengujian produk, dan standarisasi					
	Belanja ATK dan Penunjang					
	SUB TOTAL					
3	Kelompok Mahasiswa 2 (dst..) Tahapan Bertumbuh					
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi					
	Produksi					

	Legalitas, perizinan, sertifikasi dan standarisasi					
	Belanja ATK dan Penunjang					
	Lainnya					
SUB TOTAL						
GRAND TOTAL PENGGUNAAN DANA						
PENDANAAN BELMAWA KESELURUHAN						
SISA DANA						
PERSENTASE PENGGUNAAN DANA		%				
PERSENTASE SISA DANA		%				

- LAIN-LAIN (dokumentasi, bukti perizinan, prestasi kelompok, publikasi media, aktivitas pendukung, lokasi usaha dll)
- Kuitansi (penomoran urutan kuitansi sesuai dengan keterangan pada laporan penggunaan keuangan).

Keterangan: Pada bagian kelompok usaha mahasiswa komponen pembelanjaan menyesuaikan tahapan usaha.

Lampiran 19 Format Laporan Akhir Penggunaan Anggaran Perguruan Tinggi (isian dalam sistem)

LAPORAN AKHIR

Nama Perguruan Tinggi:

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	
Mentoring	a. b. c.							a. b. c.							
Pelatihan/ Workshop	a. b. c.							a. b. c.							
Lainnya	a. b. c.							a. b. c.							
Total								Total							

Lampiran 20 Format Laporan Akhir Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

LAPORAN AKHIR

1. Tahapan Awal

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	
Pengembangan Produk/Riset	a. b. c.							a. b. c.							
Produksi	a. b. c.							a. b. c.							
Legalitas, Perijinan, Sertifikasi, Pengujian	a. b. c.							a. b. c.							

Belanja ATK dan Penunjang	a. b. c.								a. b. c.								
Lainnya	a. b. c.								a. b. c.								
Total									Total								

2. Tahapan Bertumbuh

Kegiatan Utama	Rencana							Capaian							Penanggung Jawab
	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	Kegiatan	Nama Barang	Kuantitas	Satuan	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Unit Capaian	
	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	A	B	C	D	E	F= C x E	F= Output A	
Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	a. b. c.							a. b. c.							
Pengembangan Produk/Riset	a. b. c.							a. b. c.							
Produksi	a. b. c.							a. b. c.							
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	a. b. c.							a. b. c.							

Belanja ATK dan Penunjang															
Lainnya	a. b. c.							a. b. c.							
Total								Total							