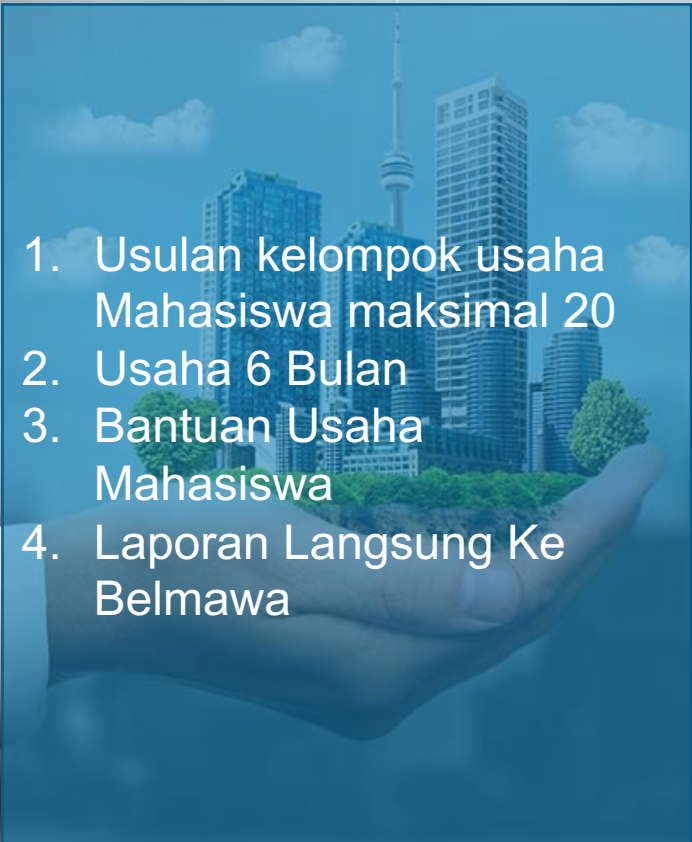


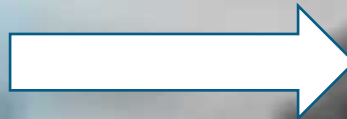


# Penyusunan Proposal dan Kriteria Penilaian P2MW

Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan

**KBMI**  
(Kegiatan Berwirausaha  
Mahasiswa Indonesia)

- 
1. Usulan kelompok usaha Mahasiswa maksimal 20
  2. Usaha 6 Bulan
  3. Bantuan Usaha Mahasiswa
  4. Laporan Langsung Ke Belmawa



**P2MW**  
(Program Pembinaan Mahasiswa  
Wirausaha)

1. Proses seleksi Usaha Mahasiswa melalui Internal PT yang tersistem
2. Usulan kelompok usaha Mahasiswa maksimal 6
3. Bantuan Manajemen PT
4. Usaha mahasiswa minimal prototype
5. Laporan melalui PT
6. ToT dosen/mentor pendamping

# Persyaratan Perguruan Tinggi



**01** Perguruan Tinggi Akademik di lingkungan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Riset, dan Teknologi, Kemdikbudristek

**02** Melaksanakan proses seleksi internal proposal usaha dari kelompok mahasiswa berwirausaha di perguruan tinggi (dibuktikan dengan berita acara)

**03** Membuat surat pernyataan kesediaan melaksanakan program yang ditandatangani oleh pimpinan perguruan tinggi

**04** Kategori usaha yang diusulkan oleh perguruan tinggi maksimal 2 kelompok per kategori

**05** Setiap kelompok wajib didampingi oleh satu dosen pembimbing/mentor



Mahasiswa aktif  
jenjang **S1** maksimal  
semester 7, terdaftar di  
PDDIKTI sesuai prodi  
pada perguruan tinggi



Setiap kelompok terdiri  
dari ketua dan anggota  
dengan jumlah  
**3-5 mahasiswa**



Kelompok usaha  
minimal **sudah**  
**memiliki *prototype***  
usaha dibuktikan  
dengan dokumentasi  
produk



Proposal usaha yang  
diusulkan **tidak sedang**  
**menerima pendanaan**  
**sejenis** dari sumber  
APBN

# Persyaratan Mahasiswa

# Kategori Usaha

1



## Makanan dan Minuman

Menghasilkan produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah menjadi setengah jadi maupun bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir (bukan *reseller*).  
Contoh: makanan, *snack*, dan minuman

2



## Produksi/ Budidaya

Proses produksi dari hulu ke hilir bidang-bidang agrokomplek (pertanian tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, peternakan, dan perikanan)

3



## Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata

Proses penciptaan produk dan jasa yang memiliki nilai kreativitas dan ide yang dijadikan produk ekonomi dalam bidang seni, budaya, dan pariwisata.  
Contoh: desa wisata, pembuatan produk kerajinan/craft, kerajinan kain lokal (batik, songket dan lain-lain)

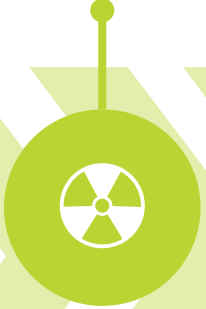
4



## Jasa dan Perdagangan

Melakukan aktivitas jual beli barang dan/atau jasa yang dilakukan antara pedagang dan pembeli.  
Contoh: marketplace, aneka jasa laundry, jasa konsultasi, bimbingan belajar, dan lain-lain)

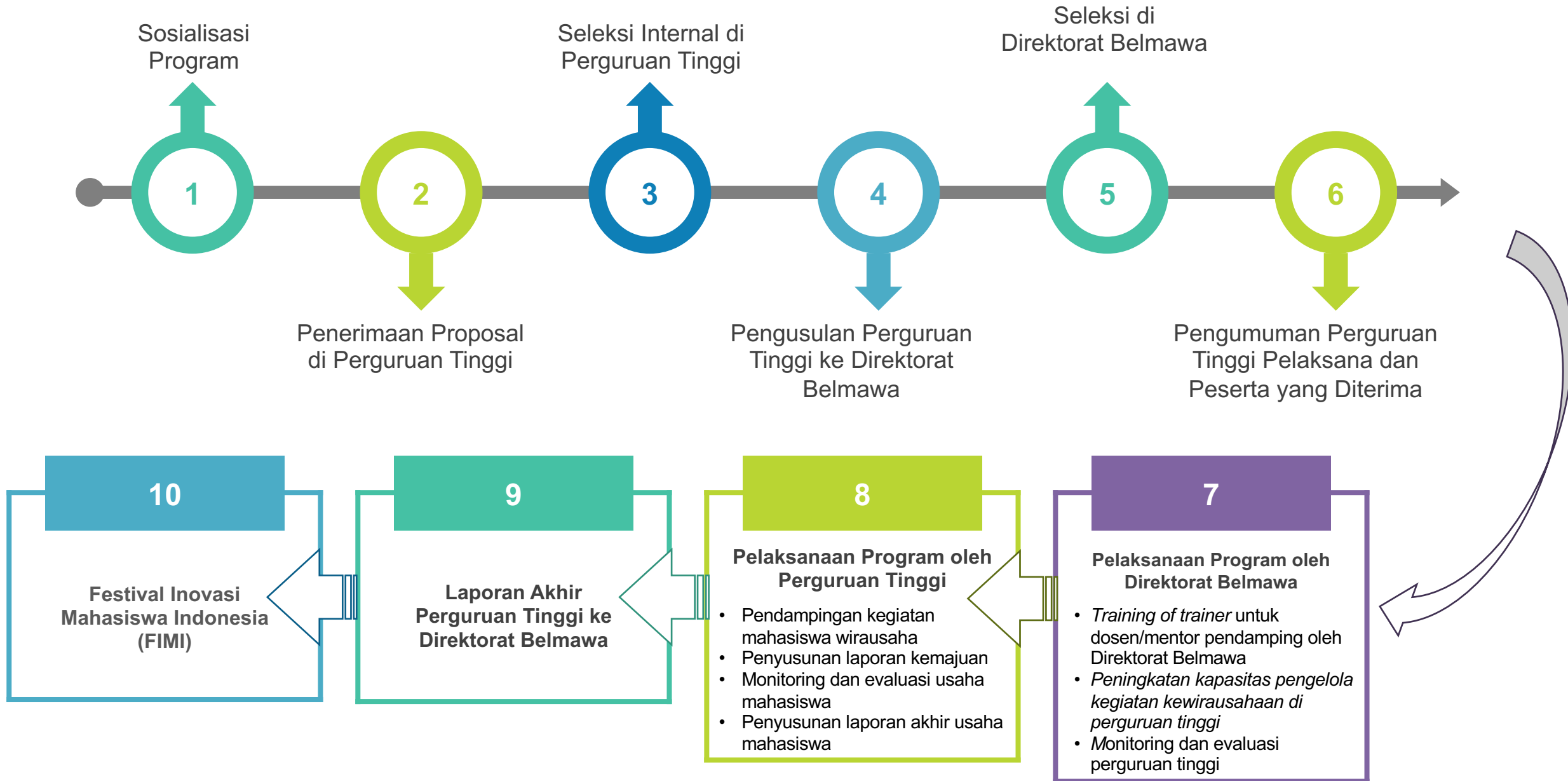
5



## Teknologi Terapan

Penerapan teknologi tepat guna di berbagai sektor kehidupan.  
Contoh: Energi terbarukan, *Manufacturing*, Kesehatan, dan lain-lain)

# Alur Pelaksanaan Program





# Pengusulan dan Seleksi

Tahapan pengusulan dan seleksi Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2022 meliputi 2 tahapan berikut:

## Seleksi Internal Perguruan Tinggi

Perguruan tinggi melakukan seleksi proposal



Perguruan tinggi menyampaikan hasil seleksi ke Direktorat Belmawa dalam bentuk proposal maksimal 6 kelompok melalui sistem <https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/p2mw>

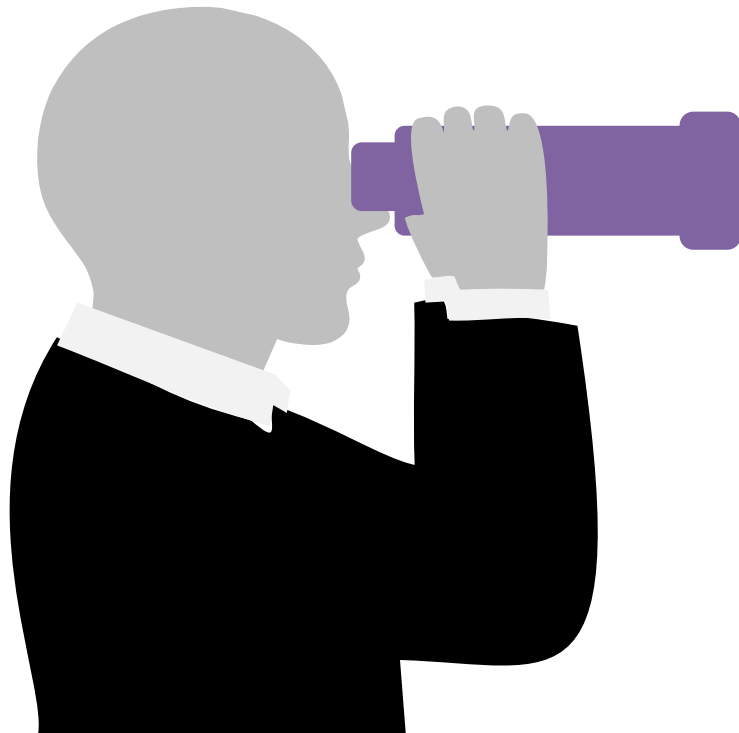
Perguruan Tinggi menyampaikan berita acara seleksi internal disertai dengan dokumen pendukung lainnya melalui sistem <https://kesejahteraan.kemdikbud.go.id/p2mw>

## Seleksi Direktorat Belmawa



Direktorat Belmawa melakukan seleksi administratif dan Substansi

Direktorat Belmawa mengumumkan dan menetapkan hasil seleksi penerima bantuan melalui SK Penerima Bantuan



## Kriteria Evaluasi Proposal

Proposal yang memenuhi persyaratan administrasi sesuai dengan persyaratan pengusul akan dievaluasi berdasarkan kriteria berikut:

10%

### *Noble Purpose*

Tujuan mulia dari didirikannya suatu usaha tidak hanya fokus untuk mendapatkan keuntungan usaha namun juga memberikan dampak bagi masyarakat dan lingkungannya.

30%

### *Konsumen Potensial*

- Karakteristik calon konsumen potensial mampu dideskripsikan dengan jelas.
- Problem atau masalah calon konsumen potensial mampu diidentifikasi dengan jelas.
- Memiliki potensi pasar yang besar.

30%

### *Produk (30%)*

- Produk memiliki keunikan dan diferensiasi yang kuat.
- Produk yang ditawarkan mampu menjawab masalah dan memenuhi kebutuhan konsumen.

30%

### *Sumber Daya (30%)*

- Anggota tim memiliki kapasitas dan kapabilitas yang memadai untuk menjalankan usaha.
- Memiliki sumber daya fisik (sarana dan prasarana produksi) dan non fisik (mitra kerja, sistem) yang mampu mendukung proses produksi dan strategi pemasaran produk.
- Memiliki kemampuan pengelolaan keuangan usaha (laporan laba rugi dan arus kas).





# JADWAL PELAKSANAAN

**APRIL**

**Sosialisasi Program  
P2WM**

**APRIL - MEI**

**Pengusulan perguruan  
tinggi ke Direktorat  
Belmawa**

**JUNI**

**Pengumuman  
perguruan tinggi  
Pelaksana dan Peserta  
yang diterima**

**JUNI - NOVEMBER**

**Pelaksanaan  
program oleh  
perguruan tinggi**

**NOVEMBER**

**Festival dan  
Awarding**

**APRIL**

**Seleksi Internal  
perguruan tinggi**

**JUNI**

**Seleksi di Direktorat  
Belmawa**

**JUNI - NOVEMBER**

**Pelaksanaan  
program oleh  
Direktorat Belmawa**

**NOVEMBER**

**Pelaporan Akhir  
Perguruan Tinggi  
ke Direktorat Belmawa**

# ALOKASI DAN PENDANAAN

Setiap perguruan tinggi dapat mengusulkan maksimal 6 proposal kelompok mahasiswa dengan besaran bantuan maksimal Rp 20.000.000 (dua puluh juta) dengan porsi 80% untuk pengembangan usaha mahasiswa dan 20% untuk manajemen pengelolaan bantuan.

Catatan:

- Jika maksimal bantuan Rp 20.000.000 maka minimal usulan usaha mahasiswa adalah Rp 16.000.000,- dan untuk manajemen maksimal Rp 4.000.000,- (untuk masing-masing kelompok).
- Usulan biaya manajemen sebagai berikut: Jika satu PT mengusulkan 6 Proposal, dengan usulan 1 proposal maksimal Rp 4.000.000,- maka dengan ajuan biaya manajemen 6 proposal adalah maksimal Rp 24.000.000,-
- Usulan biaya manajemen disesuaikan dengan program dengan menyesuaikan format terlampir



# Alokasi dan Pendanaan



## Penggunaan Dana yang Diperbolehkan

- Pengembangan pasar dan saluran distribusi (maksimal 20%)
- Pengembangan produk
- Produksi
- Pengembangan sumber daya
- Legalitas, perizinan, sertifikasi, dan standarisasi
- Belanja ATK dan peralatan penunjang (maksimal 5%)

## Dana Manajemen Pengelolaan Bantuan (Maksimal 20%)

- Honor mentor pendamping, narasumber, dan biaya manajemen yang relevan dengan kegiatan pembinaan wirausaha
- Biaya monitoring dan evaluasi.

## Dana Bantuan yang Tidak Diperbolehkan

- Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,00 per item (Peraturan Menteri Keuangan Nomor 181/PMK.06/2016 tentang Penatausahaan Barang Milik Negara (BMN) contoh: kursi, meja, laptop, handphone dll.);
- Honor kepanitian orang/bulan;
- Utilitas (Air, Listrik, Gas, bahan bakar dan sejenisnya);
- Internet (paket data, wifi);
- Honor dan konsumsi tim;
- Gaji karyawan
- Transportasi luar dan dalam kota



# Rekomendasi sks

Tahapan	Grup/ Individu	Minutes (AH/LH)	Bobot	Equal Credit (sks)
<b>A. WORKSHOP USAHA</b>				
Pengembangan pasar dan saluran distribusi	Individu	480	1	0,18
Pengembangan Produk	Individu	480	1	0,18
Produksi	Individu	480	1	0,18
Pengembangan sumber daya	Individu	480	1	0,18
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	Individu	480	1	0,18
<b>Jumlah sks</b>		2400		0,88
<b>B. PERENCANAAN USAHA</b>				
Penyusunan proposal	Group	960	0,5	0,18
<b>Jumlah sks</b>		960		0,18
<b>C. KEGIATAN USAHA</b>				
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	3600	0,5	0,66
Melakukan validasi dan pengembangan produk	Group	2400	0,5	0,44
Melakukan kegiatan pemasaran	Group	4800	0,5	0,88
Memperluas jejaring dengan mitra kerja	Group	3600	0,5	0,66
Pembuatan laporan keuangan	Group	2400	0,5	0,44
<b>Jumlah sks</b>		24000		4,41
<b>D. MONITORING DAN EVALUASI</b>				
Menyusun laporan bantuan (kemajuan dan akhir)	Group	960	0,5	0,18
Membuat logbook setiap minggu	Group	960	0,5	0,18
Mengikuti monitoring dan evaluasi PT & Belmawa	Group	960	0,5	0,18
Mengikuti Festival Inovasi Usaha Mahasiswa	Group	1200	0,5	0,22
<b>Jumlah sks</b>		4080		0,75
<b>Total (A+B+C+D)</b>		<b>31440</b>		<b>6,22</b>



# Lampiran

Menyesuaikan Pedoman

### 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 2022 yang diusulkan.

### B. Tujuan

Pada bagian ini disampaikan tujuan (*outcome*) yang ingin dicapai oleh perguruan tinggi dalam mengikuti Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2022.

### 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 2022.

### D. Resume Unit Usaha yang Dibina

Perguruan tinggi mendeskripsikan profil unit usaha yang diusulkan.

No	Nama Usaha	Deskripsi Usaha

### E. Rencana Kegiatan

Penjelasan tentang kegiatan yang dilakukan oleh perguruan tinggi dalam melakukan pembinaan terhadap kelompok usaha mahasiswa wirausaha.

### F. Pembiayaan

Penjelasan tentang rencana anggaran biaya yang dialokasikan untuk manajemen pengelolaan bantuan dan bantuan kelompok usaha.

### G. PENUTUP

Disampaikan kata penutup dari Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha 2022.



### I. Latar Belakang

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

### II. Deskripsi Usaha

- a. *Noble Purpose*
- b. Konsumen Potensial
  1. Karakteristik calon konsumen potensial
  2. Problem atau masalah calon konsumen potensial
  3. Potensi pasar
- c. Produk (disertai foto produk)
  1. Keunikan dan diferensiasi produk
  2. Permasalahan dan kebutuhan konsumen
- d. Sumber Daya
  1. Keahlian masing-masing anggota tim
  2. Sumber daya fisik dan non fisik serta strategi pemasaran produk
  3. Keuangan usaha

### III. Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran

Menjelaskan kegiatan yang akan dilakukan selama program dan rencana penggunaan anggaran. Rencana kegiatan yang disusun harus mengacu pada penjelasan pada Bab II Deskripsi Usaha (menggunakan format lampiran 3).

Dana dapat digunakan untuk:

1. Pengembangan pasar dan saluran distribusi
2. Pengembangan produk
3. Produksi
4. Pengembangan sumber daya
5. Legalitas, perizinan, sertifikasi, dan standarisasi
6. Belanja ATK dan peralatan penunjang maksimal 5%

Lampiran 5: Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran Perguruan Tinggi



**RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN**

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



Lampiran 6: Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (isian dalam sistem)

**RENCANA KEGIATAN DAN PENGGUNAAN ANGGARAN**

Kegiatan Utama	Rencana						Penanggung Jawab
	Kegiatan	Jenis Barang	Kuantitas	Harga Satuan (Rp)	Jumlah (Rp)	Target Capaian	
	A	B	C	D	E= C x D	F= Output A	
Pengembangan pasar dan saluran distribusi	a. b. c.						
Pengembangan Produk	a. b. c.						
Produksi	a. b. c.	a.					
Pengembangan sumber daya	a. b. c.						
Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	a. b. c.						
Lainnya	a. b. c.						
<b>Total</b>							





# Terimakasih

Direktorat Belmawa

