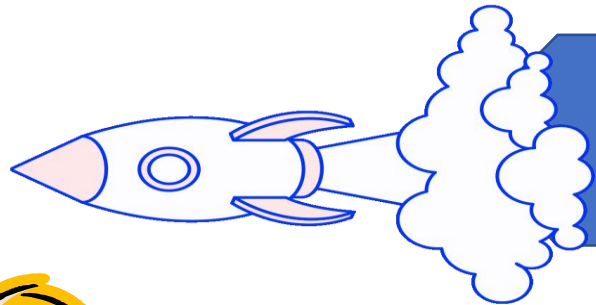


PENDAMPINGAN ASPEK KEUANGAN



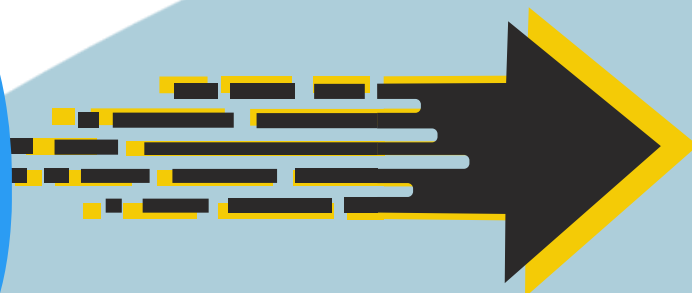
JACOB WIN, ST., S.Kom., M.Kom., ACC



Pendanaan Program P2MW

1

MANAJEMEN
PERGURUAN
TINGGI

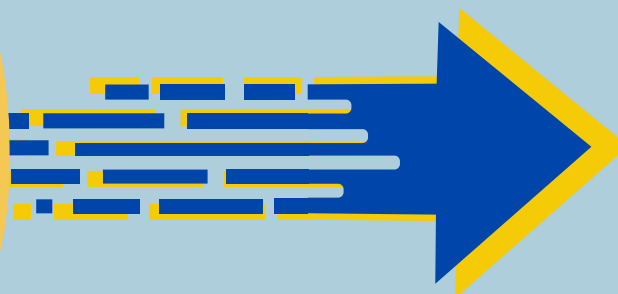


RP 3.000.000

Per Kelompok*

2

BANTUAN KEL.
MAHASISWA



Tahap Awal :

Mak : Rp 15.000.000**

Tahap Bertumbuh :

Mak : Rp 20.000.000**

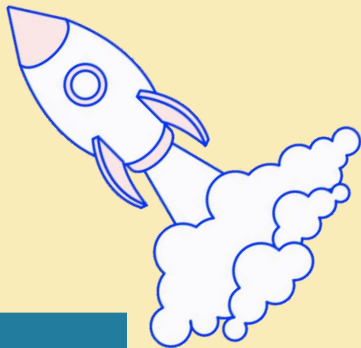
Catatan :

*Dana Manajemen disesuaikan dengan perolehan kelompok pada setiap Perguruan Tinggi

**Sesuai dengan anggaran yang disetujui



Pendanaan



Manajemen Perguruan Tinggi

- Merupakan Anggaran yang ditujukan untuk mendukung pelaksanaan P2MW dan stimulus ekosistem kewirausahaan Perguruan Tinggi
- Besaran Rp 3.000.000,- per Kelompok usaha lolos P2MW
- Dana dapat digunakan untuk:
 1. Honor Pendamping dan Narasumber: (Mentor: Rp 300.000,- /OJP, Dosen Rp 200.000,-/OJP, Narasumber Rp 900.000,-)
 2. Konsumsi (Mak 15% dari Total dana Manajemen), ATK (Mak 5%)
 3. Pelaksanaan kegiatan harus dibuktikan dengan kuitansi pembayaran, surat tugas, dokumentasi kegiatan, dan bukti pajak sesuai ketentuan
- Dana manajemen PT dapat ditambahkan dengan dana pendamping PT
- PT mengajukan RAB kembali sesuai dengan dana yang disetujui

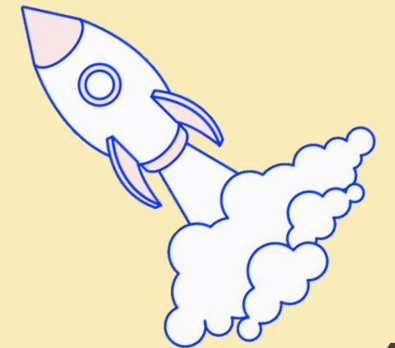


Bantuan Kel. Mahasiswa

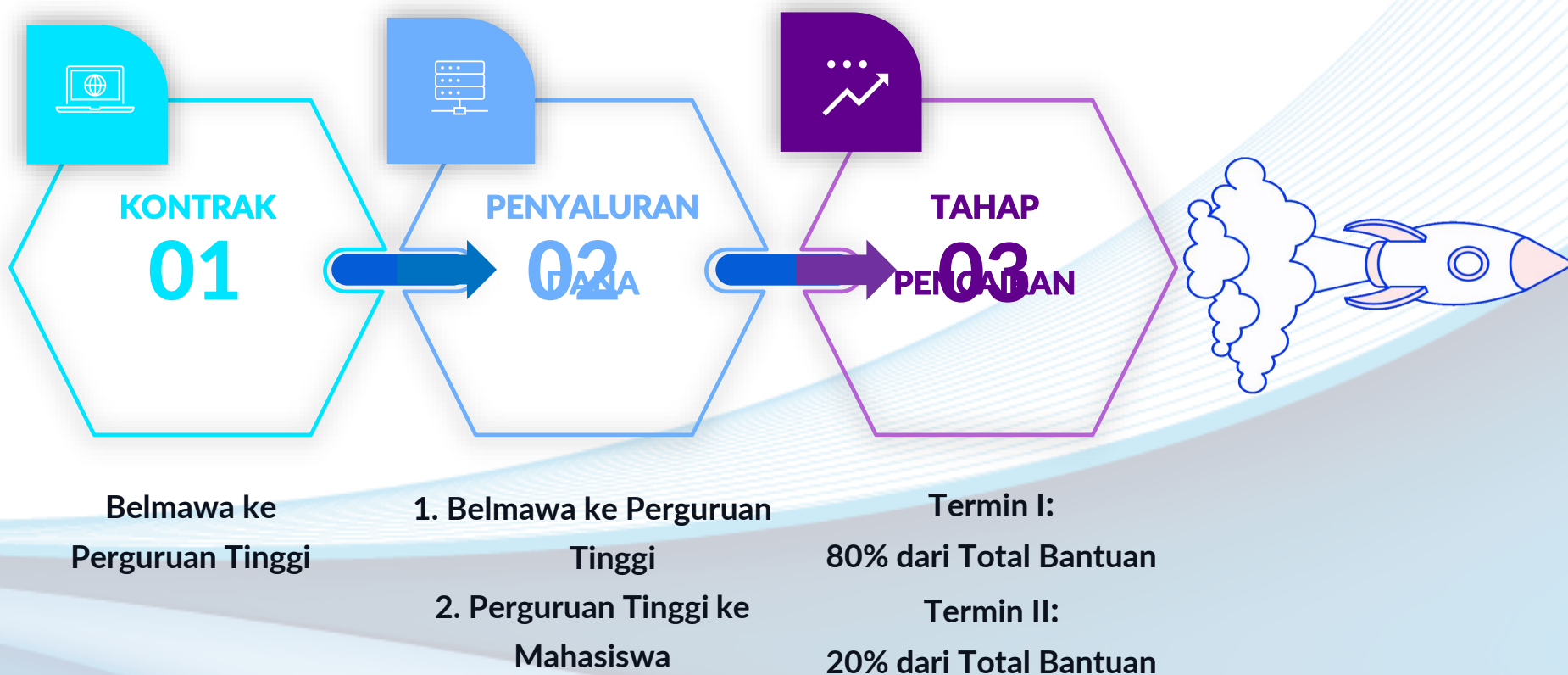
- Merupakan anggaran yang ditujukan untuk pengembangan usaha mahasiswa
- Besaran dana yang diterima merupakan anggaran yang telah disetujui oleh Belmawa melalui hasil Penilaian/Justifikasi RAB
- Dibutuhkan pendampingan dari PT agar ajuan RAB sesuai dengan Panduan P2MW 2024
- Belanja disesuaikan dengan yang setuju Belmawa (d disesuaikan dengan laporan kemajuan di Sistem)
- Dana pendamping diperbolehkan dalam pelaksanaan



Pendanaan



MEKANISME PENYALURAN DANA P2MW



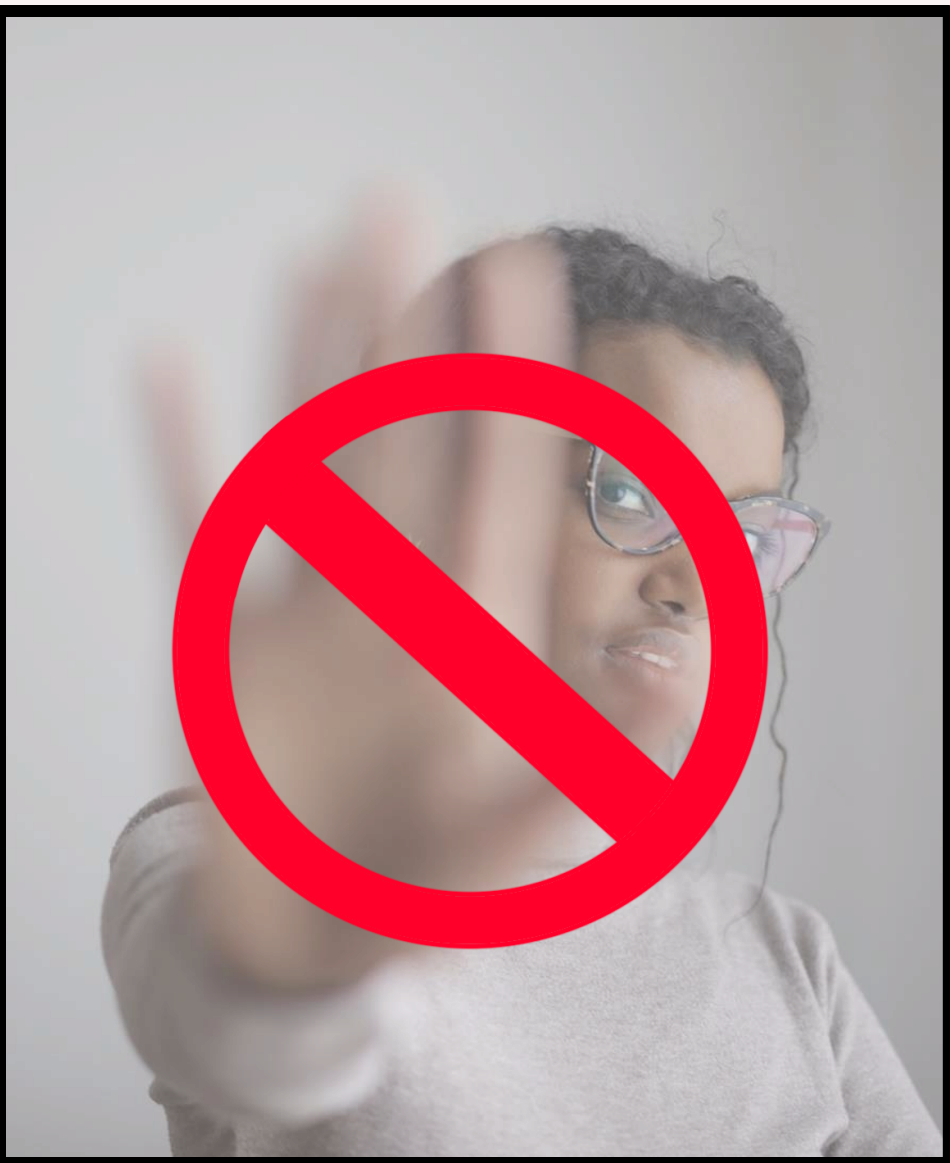
HAL YANG DILARANG



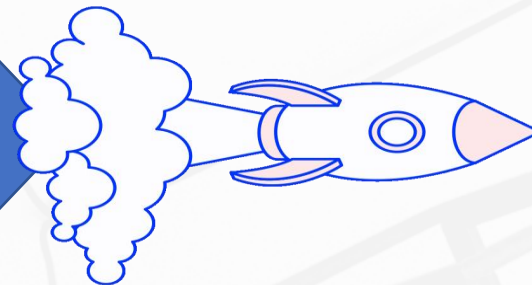
Penggunaan bantuan dana harus mengacu pada ketentuan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 49 Tahun 2023 Tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2024

Perguruan Tinggi dan Mahasiswa harus memperhatikan hal yang tidak boleh diajukan :

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.
9. Sewa Tempat Usaha, Ruang Kantor dan Gudang.



PELAPORAN KEMAJUAN



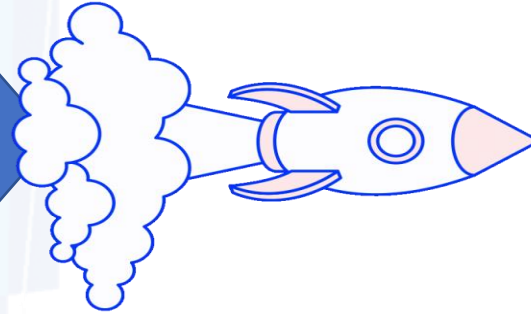
Penggunaan anggaran setiap perguruan tinggi (Kelompok Usaha + Manajemen **minimal 80%** dari dana termin 1), jika sudah memenuhi maka bisa dilakukan proses pencairan dana termin 2. Laporan kemajuan wajib memenuhi kelengkapan dokumen berikut:

- Laporan Kemajuan Kelompok Usaha Mahasiswa
- Laporan Kemajuan Perguruan Tinggi
- Laporan Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (Serapan minimal 80%) beserta bukti belanja
- Laporan Penggunaan Manajemen PT (Serapan minimal 80%) beserta bukti belanja

Pencairan Termin II

Perguruan tinggi dan kelompok mahasiswa berhak untuk mendapatkan pencairan Termin II (20% dari total bantuan) setelah melengkapi dan melaksanakan kewajiban pada pelaporan kemajuan. Pelaporan kemajuan paling lambat 7 Agustus 2024.

PENILAIAN KEMAJUAN



Penilaian Kemajuan merupakan kegiatan untuk memantau (monitoring) dan evaluasi aktivitas perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa pada pelaksanaan P2MW. Penilaian kemajuan dilaksanakan setelah pengumpulan pelaporan kemajuan. Kegiatan ini **WAJIB** diikuti oleh seluruh penerima bantuan P2MW (Perguruan Tinggi dan Kelompok Usaha).

Pemantauan dan evaluasi tersebut meliputi beberapa aktivitas perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa di antaranya adalah:

1. Progres usaha mahasiswa (sebelum dan sesudah mendapatkan pendanaan)
2. Pendampingan perguruan tinggi (meliputi kegiatan dan pendampingan dosen)
3. Belanja dan serapan anggaran usaha mahasiswa dan perguruan tinggi (min. 80% serapan anggaran).

SELEKSI KMI EXPO XIV 2024



Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Expo

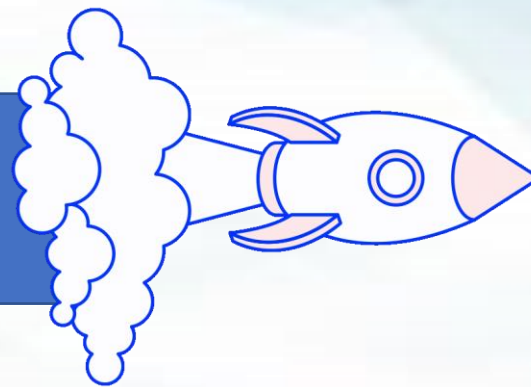
Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia (KMI) Expo merupakan ajang apresiasi dan pagelaran produk usaha mahasiswa pelaksana P2MW 2024. Kegiatan ini bertujuan untuk memperkenalkan ragam produk mahasiswa dan menyediakan ruang kolaborasi serta sinergi untuk mahasiswa agar saling berinteraksi, bekerjasama, dan berinovasi. Pada Tahun ini KMI Expo akan dilaksanakan di Universitas Halu Oleo (UHO) Kota Kendari.

Seleksi KMI Expo

Proses menjadi peserta KMI Expo kelompok usaha harus mengikuti seleksi pada kegiatan penilaian kemajuan. Kelompok usaha harus mampu menunjukkan progress dan inovasi dalam pelaksanaan usaha. Ketentuan pelaksanaan seleksi akan disampaikan lebih lanjut.



LAPORAN AKHIR



Perguruan tinggi wajib menyampaikan laporan akhir dan memantau penggunaan anggaran (serapan) dana manajemen dan kelompok usaha mahasiswa. Pada penyampaian laporan akhir harus berupa penggunaan anggaran keseluruhan (100%) dari penggunaan dana termin 1 dan

2. Laporan akhir wajib memenuhi kelengkapan dokumen sebagai berikut:

- Laporan Akhir Pelaksanaan P2MW (gabungan laporan perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa sesuai format pada panduan **lampiran 18**)
- *Executive Summary* Kelompok Usaha Mahasiswa
- Laporan Penggunaan Anggaran Kelompok Usaha Mahasiswa (100%) beserta bukti belanja
- Laporan Penggunaan Manajemen PT (100%) beserta bukti belanja

Laporan akhir paling lambat tanggal **30 September 2024**, jika terdapat **siswa dana** wajib menyampaikan kepada Belmawa untuk diproses penerbitan *e-billing*.

Prinsip Pelaksanaan P2MW



Pelaksana P2MW
adalah Perguruan
Tinggi



Diperbolehkan Dana
Pendamping
Perguruan Tinggi

Keterbatasan anggaran
Belmawa untuk
peningkatan
kewirausahaan PT



Dilaksanakan secara
akuntabel dan
transparan



Pengawasan
Pelaksanaan
Mahasiswa oleh
Perguruan Tinggi

DETIL TARGET CAPAIAN & ASPEK KEUANGAN

TAHAP AWAL

TARGET CAPAIAN

DIGITAL

PRODUK : Prototipe sudah bisa dioperasikan dan bisa diakses oleh pengguna

LEGALITAS:Memilikipengusulanmerk/HAKI

VALIDASI : Proses validasi PSF beserta bukti

STRATEGI : strategi pemasaran, channel & CRM

SDM : peningkatan kompetensi dan komposisi tim

JEJARING : perluasan jejaring

NON DIGITAL

KONSUMEN : Jumlah konsumen, ukuran pasar

PRODUK : Produk sudah bisa dinikmati konsumen

LEGALITAS: Legalitas yang relevan

VALIDASI : Proses validasi beserta bukti

STRATEGI : strategi pemasaran, diversifikasi produk, channel & CRM

SDM : peningkatan kompetensi dan komposisi tim

JEJARING : perluasan jejaring

KEUANGAN : cashflow, Profit

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	$F = C \times E$	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									

Pengembangan Produk/Riset

DIGITAL

Riset Desain Sistem
Riset Prototype
Riset pasar
Riset channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Validasi Problem Solution Fit
Pelatihan
Pemasaran

NON DIGITAL

Riset Prototype
Riset pasar
Riset channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Validasi Problem Solution Fit
Pelatihan
Pemasaran

PRODUKSI

DIGITAL

Pembelian modul
Pembelian lisensi tools
Pembelian alat

NON DIGITAL

Pembelian alat dan bahan

LEGALITAS

DIGITAL

HAKI
BADAN USAHA

NON DIGITAL

HAKI (MERK)
BADAN USAHA (NIB, PT PERORANGAN)
SERTIFIKASI PRODUK (PIRT, HALAL)

ATK & Penunjang

DIGITAL

Bahan pendukung habis pakai

NON DIGITAL

Bahan pendukung habis pakai

DETIL TARGET CAPAIAN & ASPEK KEUANGAN

TAHAP BERTUMBUH

TARGET CAPAIAN

DIGITAL

PRODUK : MVP sudah full fitur dan bisa digunakan oleh market

LEGALITAS: HAKI & Badan usaha

VALIDASI : Proses validasi PMF beserta bukti

STRATEGI : Pencapaian indikator kinerja (traction, revenue, key metrics lain), rencana pengembangan 3 tahun ke depan

SDM : peningkatan komposisi & kompetensi tim

JEJARING : perluasan jejaring

NON DIGITAL

KONSUMEN : Jumlah konsumen, ukuran pasar

PRODUK : Produk sudah bisa dinikmati konsumen

LEGALITAS: Legalitas yang relevan

VALIDASI : Proses validasi beserta bukti

STRATEGI : strategi pemasaran, diversifikasi produk, channel & CRM

SDM : peningkatan kompetensi & komposisi tim

JEJARING : perluasan jejaring

KEUANGAN : cashflow, Profit

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 = <i>Output A</i>	
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									

Pengembangan Pasar & Saluran Distribusi

DIGITAL

Riset Pengembangan demand pasar
Kegiatan Pengembangan channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Kegiatan Boosting Pemasaran

NON DIGITAL

Riset pengembangan pasar
Kegiatan Pengembangan channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Pemasaran
Digitalisasi Pemasaran
Kegiatan Boosting Pemasaran

Pengembangan Produk/Riset

DIGITAL

Riset Desain Sistem
Riset MVP
Riset channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Validasi Problem Solution Fit
Pelatihan
Pemasaran

NON DIGITAL

Riset MVP
Riset channel pemasaran
Kegiatan Pengembangan Jejaring
Validasi Problem Solution Fit
Pelatihan
Pemasaran

PRODUKSI

DIGITAL

Pembelian modul
Pembelian lisensi tools
Pembelian alat

NON DIGITAL

Pembelian alat dan bahan

LEGALITAS

DIGITAL

HAKI
BADAN USAHA

NON DIGITAL

HAKI (MERK)
BADAN USAHA (NIB, PT PERORANGAN)
SERTIFIKASI PRODUK (PIRT, HALAL)

ATK & Penunjang

DIGITAL

Bahan pendukung habis pakai

NON DIGITAL

Bahan pendukung habis pakai



Terimakasih