



UNIVERSITAS MUHAMMADIYAH SEMARANG

**UNIMUS**

*A University for The Excellence*

# PANDUAN P2MW UNIMUS

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha

# 2025



## **Pengarah**

**Prof. Dr. Masrukhi, M.Pd.**

**Dr. Eny Winaryati, M.Pd.**

**Fitria Fatichatul Hidayah, S.Si., M.Pd.**

## **Penyusun**

**Eko Yuliyanto, S.Pd.Si., M.Pd.**

**Dr. Diode Yonata, STP, MTP.**

## Kata Pengantar

Indonesia diproyeksikan menjadi salah satu dari sepuluh kekuatan ekonomi terbesar di dunia pada tahun 2030, dengan puncak kejayaan yang dikenal sebagai Indonesia Emas pada tahun 2045. Demi mewujudkan visi tersebut, tahun 2025 menjadi titik krusial dalam mempercepat pertumbuhan jumlah pengusaha di Indonesia. Target utamanya adalah mencapai minimal 8% populasi pengusaha pada tahun 2045. Upaya ini diharapkan mampu membawa perubahan besar yang mendorong pertumbuhan ekonomi nasional.

Universitas Muhammadiyah Semarang melalui Bidang Kemahasiswaan, Biro Kemahasiswaan, Universitas Muhammadiyah Semarang (Unimus) berkomitmen untuk terus mendukung pertumbuhan ekonomi dengan menciptakan sumber daya manusia yang kompeten dalam bidang kewirausahaan. Hal ini dilakukan melalui pengembangan program kewirausahaan di Unimus dengan mengidentifikasi mahasiswa sebagai aset penting. Harapannya adalah agar mahasiswa dapat mengembangkan minat, bakat, kreativitas, dan inovasi dalam kewirausahaan sehingga menjadi pendorong utama peningkatan perekonomian nasional.

Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) telah dirancang untuk memperkuat ekosistem kewirausahaan di Unimus. Program ini mencakup serangkaian pembinaan, pendampingan, pelatihan usaha bagi mahasiswa dan menjadi bagian dari kegiatan pembelajaran yang fokus pada bidang kewirausahaan. Hal ini sangat penting dalam memberikan inspirasi kepada mahasiswa agar menjadi pengusaha yang sukses serta membantu membangun iklim ramah wirausaha di lingkungan Unimus.

Buku panduan P2MW Unimus 2025 ini disusun sebagai acuan bagi Program Studi dan mahasiswa yang ingin berpartisipasi melalui keterlibatan aktif mahasiswa dan dukungan penuh dari Program Studi, diharapkan P2MW mampu mencetak lulusan dengan semangat kewirausahaan serta memberikan dampak positif bagi Unimus, masyarakat, bangsa, dan negara. Kami menyampaikan apresiasi dan terima kasih kepada seluruh pihak yang telah berkontribusi dalam kesuksesan program ini.

Semarang, 25 Agustus 2025  
Wakil Rektor Bidang Kemahasiswaan,

Dr. Eny Winaryati, M.Pd.

## Daftar Isi

**Kata Pengantar**  
**Daftar Isi**  
**Latar Belakang**  
**Dasar Hukum**  
**Tujuan dan Manfaat**  
**Persyaratan**  
**Tahapan Usaha**  
**Kriteria Penilaian**  
**Luaran Program**  
**Usulan dan Seleksi Proposal**  
**Alokasi dan Pendanaan**  
**Pendampingan**  
**Pelaporan, Penilaian Kemajuan dan Seleksi KMU Expo**  
**Pelaporan Akhir**  
**KMU Expo**  
**Jadwal Pelaksanaan**  
**Penutup**

## Latar Belakang

Kewirausahaan memegang peranan penting dalam mendorong pertumbuhan ekonomi dan mendukung tercapainya visi Indonesia Emas pada tahun 2045. Selain itu, kewirausahaan berperan sebagai motor penggerak utama dalam upaya meningkatkan rasio wirausaha menjadi 8% pada tahun tersebut. Sesuai dengan Asta Cita ketiga Presiden dan Wakil Presiden Republik Indonesia, dengan semakin bertambahnya wirausaha muda, diharapkan lahir potensi inovasi dan terbentuknya sektor-sektor ekonomi baru. Hal ini akan bermuara pada penciptaan lapangan kerja dan kontribusi signifikan terhadap peningkatan pertumbuhan ekonomi nasional.

Universitas Muhammadiyah Semarang (Unimus) berupaya mendukung capaian tersebut dengan mengimplementasikan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Unimus. Program ini bertujuan untuk mendorong kemampuan wirausaha di kalangan mahasiswa dengan cara pemberian insentif berwirausaha serta sekaligus memperkuat ekosistem kewirausahaan di lingkungan Unimus. P2MW Unimus 2025 merupakan tahun pertama pelaksanaan program P2MW dengan target 50 mahasiswa menjalankan wirausaha. Berdasarkan hasil survei tingkat Nasional, lebih dari 90% mahasiswa P2MW tingkat Nasional merasakan manfaat yang signifikan, terutama dalam memperoleh pengalaman langsung berwirausaha. Manfaat tersebut meliputi proses pembelajaran dalam membuka usaha, mengatasi dan memecahkan berbagai masalah, serta meningkatkan ketangguhan mahasiswa dalam menghadapi tantangan usaha.

P2MW merupakan program yang mendukung kegiatan berwirausaha bagi mahasiswa yang telah memiliki prototipe produk atau sedang menjalankan bisnis. Selaras dengan fokus program Pemerintah, P2MW Unimus tahun 2025 menitikberatkan pada penerapan inovasi dalam bisnis dengan mengedepankan prinsip keberlanjutan sebagai orientasi utama. Dalam konteks ini, diharapkan agar Program Studi dan Mahasiswa dalam pelaksanaan P2MW 2025 tidak hanya fokus pada pembentukan karakter kewirausahaan yang inovatif, tetapi juga yang dapat memberikan dampak dan keberlanjutan. Guna mewujudkan hal tersebut, Program Studi dapat ikut berperan dalam penguatan kewirausahaan di daerah melalui pengembangan jejaring kemitraan dengan Dunia Usaha dan Dunia Industri (DUDI). Hal tersebut diyakini dapat mempercepat pencapaian tujuan P2MW yang berlandaskan pembelajaran berbasis pengalaman berwirausaha secara nyata.

P2MW akan terus berkomitmen memberikan dampak nyata bagi keberlanjutan usaha mahasiswa serta mendorong pertumbuhan ekonomi nasional. Program ini sejalan dengan kebijakan dan tujuannya, yaitu melahirkan lulusan Unimus yang tidak hanya berorientasi mencari pekerjaan, tetapi juga mampu menciptakan peluang kerja baru dan berperan dalam mengurangi tingkat pengangguran terdidik di Indonesia.

## Dasar Hukum

1. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
2. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 59 Tahun 2024 tentang Rencana Pembangunan Jangka Panjang Nasional (RPJPN) Tahun 2025-2045;
3. Undang-Undang Republik Indonesia Nomor 11 Tahun 2020 tentang Cipta Kerja;
4. Peraturan Presiden Nomor 189 Tahun 2024 tentang Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi;
5. Peraturan Presiden Republik Indonesia Nomor 12 Tahun 2025 tentang Rencana Pembangunan Jangka Menengah Nasional (RPJMN) Tahun 2025-2029;
6. Peraturan Menteri Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi Nomor 1 Tahun 2024 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Pendidikan Tinggi, Sains, dan Teknologi; dan
7. Peraturan Rektor Unimus

## Tujuan dan Manfaat

### 1. Tujuan

Pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) bertujuan untuk:

- a. Peningkatan jumlah mahasiswa menjalankan wirausaha di Unimus;
- b. Penguatan pembinaan kewirausahaan di Unimus yang berprinsip pada pengembangan karakter inovatif dan usaha berkelanjutan; dan
- c. Penguatan ekosistem kewirausahaan Unimus 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 Unimus dalam pembinaan kewirausahaan mahasiswa yang berprinsip pada pengembangan karakter inovatif dan usaha berkelanjutan; dan
- c. Meningkatkan jejaring ekosistem kewirausahaan Unimus dengan melibatkan Dunia Usaha Dunia Industri (DUDI), komunitas, pemerintah, maupun pemangku kepentingan lainnya.

## Persyaratan

**Persyaratan pelaksana P2MW adalah sebagai berikut:**

1. Mahasiswa
  - a. Mahasiswa aktif Unimus pada masa pelaksanaan program yang terdaftar pada PDDIKTI di lingkungan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kemdiktisaintek;
  - b. Setiap mahasiswa hanya boleh terdaftar dalam satu kelompok usaha dan tidak sedang mengajukan pendanaan lainnya pada Program Hibah Internal Unimus;

- c. Setiap mahasiswa dan usaha yang diusulkan hanya boleh mengikuti P2MW maksimal 2 (dua) kali pada tahun yang berbeda;
- d. Setiap kelompok terdiri dari ketua dan anggota dengan jumlah 3-5 mahasiswa; Setiap kelompok hanya boleh memilih satu tahapan usaha (tahap awal atau bertumbuh) dan satu kategori usaha (makanan-minuman/budidaya/industri kreatif, seni, dan budaya/jasa, pariwisata, dan perdagangan/manufaktur dan teknologi terapan/bisnis digital).
- e. **Mahasiswa lolos seleksi internal unimus dan berhasil upload proposal P2MW tingkat nasional dan tidak mendapatkan pendanaan**

## 2. Produk Usaha

- a. Produk yang diusulkan diutamakan hasil riset dari mahasiswa;
- b. Produk yang diusulkan merupakan produk yang dikembangkan oleh mahasiswa pengusul (bukan waralaba, *reseller*, titip jual, usaha keluarga/orang lain); dan
- c. Proposal usaha yang diusulkan tidak menerima pendanaan sejenis dari hibah internal Unimus pada tahun yang sama.

## Tahapan Usaha

Tahapan Usaha dalam pelaksanaan P2MW 2025 merupakan klasifikasi tahapan usaha yang telah dilakukan oleh mahasiswa. Tahapan ini ditujukan bagi kelompok usaha mahasiswa Unimus dalam mengikuti P2MW. Tahapan usaha dalam program P2MW terdiri dua yaitu Tahapan Awal dan Tahapan Bertumbuh. Kelompok usaha harus bisa mengidentifikasi dan memilih satu tahapan pada satu kategori berdasarkan kriteria berikut:

### Kriteria Usaha Tahapan Awal terdiri dari:

- a. Usaha belum berjalan atau berjalan kurang dari 6 bulan;
- b. Minimal memiliki prototipe produk yang terdokumentasi;
- c. Sudah melakukan survei/validasi masalah dan solusi (*problem solution fit*); dan
- d. Memiliki proyeksi laba rugi dan arus kas atau *traction*.

### Kriteria Usaha Tahapan Bertumbuh terdiri dari:

- a. Usaha minimal sudah berjalan selama 6 bulan atau sudah mengikuti P2MW pada tahapan awal;
- b. Terdapat penjualan atau telah memiliki jejak usaha (*traction*);
- c. Sudah melakukan survei validasi pasar (*product market fit*); dan
- d. Memiliki laporan laba rugi dan arus kas atau *traction*.

## Kategori Usaha

Kategori usaha adalah jenis usaha mahasiswa berdasarkan bidang usaha yang dijalankan. Kelompok usaha mahasiswa wajib memilih salah satu kategori usaha yang telah ditentukan sebagai berikut:

## 1. Makanan dan Minuman

Usaha di bidang makanan dan minuman merupakan usaha produk makanan dan minuman siap saji. Produk makanan dan minuman yang diusulkan menerapkan **inovasi** baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb), serta mengutamakan unsur bahan dari sumber pangan lokal Indonesia. Selain itu, usaha pada jenis makanan dan minuman ini juga harus layak dan sehat untuk dikonsumsi dan terjamin keamanannya. Usaha yang **tidak termasuk** kategori Makanan dan Minuman yaitu *cafe*, restoran, rumah makan dan sejenisnya.

Contoh usaha yang **termasuk** kategori **Makanan dan Minuman**: makanan olahan, makanan olahan beku/*frozen food*, makanan siap saji, minuman olahan, minuman siap saji, aneka cemilan/snack, kuliner kue tradisional.

## 2. Budidaya

Usaha di bidang budidaya merupakan usaha yang melibatkan kegiatan budidaya bidang agrokomples (tanaman pangan, hortikultura, kehutanan, perkebunan, peternakan, dan perikanan) atau usaha yang menghasilkan produk berupa sarana produksi pertanian, peternakan, dan perikanan, seperti pupuk organik, media tanam, suplemen kesehatan hewan, pestisida nabati, dan pakan. Produk budidaya yang diusulkan menerapkan inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb).

Usaha yang **tidak termasuk** kategori **Budidaya** yaitu pestisida kimia dan sintesis, obat ternak sintesis dan kimiawi, makanan olahan hasil budidaya. Contoh usaha yang termasuk kategori Budidaya: usaha budidaya tanaman (pembenihan tanaman, pembibitan, budidaya tanaman buah, sayuran, bunga, rempah-rempah, hidroponik, dsb), budidaya hewan ternak pedaging (unggas, kambing, domba, sapi, dsb), budidaya ternak petelur, budidaya ikan air tawar/laut atau hasil perairan, budidaya lebah madu, maggot, cacing, jangkrik, hewan kesayangan (kucing, anjing, kelinci, burung, reptil, dsb), usaha produksi pupuk/media tanam/pestisida nabati dan herbal, pakan, daging segar, hewan hidup.

## 3. Industri Kreatif, Seni, dan Budaya

Industri Kreatif, Seni, dan Budaya merupakan suatu kegiatan usaha baik produk maupun jasa yang menerapkan inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb) dan nilai kreativitas yang tinggi serta memiliki sentuhan seni dan nuansa budaya yang kuat. Pada kategori ini pengusul harus memiliki lokalitas sumber daya yang kuat baik berupa bahan baku, maupun sumber daya lainnya.

Usaha yang **tidak termasuk** kategori **Industri Kreatif, Seni, dan Budaya** yaitu jasa pada industri kreatif, seni, dan budaya (*Event Organizer* (EO), *Wedding Organizer* (WO), persewaan baju seni, produk *fashion* (baju batik, sepatu kulit, dll), produk media pembelajaran.

Contoh usaha yang **termasuk** kategori Industri **Kreatif, Seni, dan Budaya**: kerajinan tangan, lukisan, kaligrafi, *souvenir*, kain tradisional (kain batik, kain tenun, kain songket, dll), kain *ecoprint*, kerajinan kulit, kerajinan kayu, wastra yang memiliki lokalitas nuansa seni dan budaya yang kuat. Jasa dibidang seni dan budaya berupa sanggar, menggambar, melukis, musik, tari, film, animasi, dan teater.

#### 4. Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan

Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan merupakan usaha dalam bentuk layanan (jasa) atau produk barang (bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi), dan usaha pengembangan pariwisata yang mengutamakan kreativitas, inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb) serta mengedepankan potensi wisata Indonesia.

Contoh:

**Jasa:** jasa *cleaning service*, jasa bersih rumah, jasa konsultan (manajemen, keuangan, hukum, teknologi informasi), jasa pendidikan (les privat, kursus bahasa, bimbingan belajar), jasa pengembangan TIK, jasa desain grafis, jasa dokumentasi, jasa pemasaran digital, jasa desain ruang (arsitektur), jasa periklanan, jasa salon, jasa reparasi elektronik, bengkel, jasa sewa peralatan dan kendaraan, jasa ekspor-impor hasil bumi (kopi, rempah-rempah, minyak sawit) dll.

**Perdagangan:** *cafe*, restoran, warung makan, warung kopi, *food truck*, *coffee shop*, produk media pembelajaran, produk *fashion* (pakaian, sepatu, tas, dsb), produk *souvenir*.

**Pariwisata:** atraksi wisata, wisata glamping, wisata edukasi, dan berbagai jasa terkait pariwisata seperti *tour guide*, *travel agent*, konsultan pariwisata, *homestay*, pengelolaan hotel, dan usaha pengembangan pariwisata lainnya.

Usaha yang **tidak termasuk** kategori **Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan** yaitu segala usaha yang bukan berbasis layanan dan usaha terkait pariwisata yang berbasis web dan aplikasi *mobile*.

#### 5. Manufaktur dan Teknologi Terapan

Manufaktur dan Teknologi Terapan adalah aktivitas usaha yang menitikberatkan pada transformasi bahan baku menjadi barang setengah jadi atau produk akhir dengan menggunakan teknologi dalam tahap pengolahan, perakitan, dan produksi.

Produk yang diusulkan menerapkan inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb). Produk yang dihasilkan berbeda dengan produk di pasaran. Keseluruhan rangkaian kegiatan usaha dilakukan pada tempat usaha sendiri yang memiliki legalitas usaha.

Usaha yang **tidak termasuk** kategori **Manufaktur dan Teknologi Terapan** yaitu produk curah dan produk yang dikemas ulang.

Contoh usaha yang **termasuk** pada kategori **Manufaktur dan Teknologi Terapan** adalah keseluruhan sektor mulai dari otomotif hingga elektronika dan kesehatan seperti otomasi, robotika, mesin/alat, elektronika, alat medis, produk kosmetika termasuk sabun dan pasta gigi, parfum dengan hasil sulingan minyak atsiri sendiri, produk herbal, tekstil/garmen, lilin dengan bahan baku sendiri, *baterai lithium-ion*, *drone*, sepeda/motor listrik dan lain-lain.

#### 6. Bisnis Digital

Bisnis Digital merupakan usaha di bidang teknologi informasi dan komunikasi (TIK) yang bertujuan untuk memberikan nilai tambah, mengoptimalkan efisiensi & efektivitas proses bisnis, mengintegrasikan proses bisnis dan menyajikan serta mengolah informasi

dalam suatu sistem. Produk yang diusulkan menerapkan inovasi baik dalam aspek produk maupun manajemen usaha (produksi, pemasaran, dsb).

Contoh:

- Aplikasi berbasis web maupun aplikasi berbasis mobile di bidang pendidikan, kesehatan, perdagangan, perindustrian, pariwisata, finansial, manajemen, produktivitas, sosial, budaya, dll.
- *Game*, aplikasi sosial media dan aplikasi hiburan berbasis web/mobile.
- Platform *marketplace* (pasar digital) yang mengintegrasikan proses perdagangan digital mulai dari mempertemukan berbagai *supplier* dengan pembeli, transaksi hingga proses pengirimannya.
- Platform digital berbasis sosial dan *green concept*.
- Perangkat digital cerdas (*smart device* dan *internet of things*) yang dilengkapi dengan aplikasi, sistem komunikasi dan pertukaran pesan.
- *Virtual Reality*, *Augmented Reality*, Kecerdasan Buatan (VR, AR dan AI).
- Sistem Penginderaan Jauh dan Sistem Informasi Geografis (GIS).

Usaha yang tidak termasuk kategori Bisnis Digital antara lain :

- Aplikasi web/mobile untuk katalog maupun transaksinya pada SATU toko fisik.
- Website pariwisata untuk SATU daerah/destinasi wisata yang tidak ada transaksi bisnisnya.
- Aplikasi web/mobile yang hanya digunakan untuk SATU perusahaan.
- Jasa pemasaran digital, pembuatan website, pengelolaan sosial media, desain grafis dan animasi.
- Website reseller produk digital.
- Produk website statis/landing page.
- Usaha yang transaksinya tidak dilakukan pada aplikasi, namun hanya dilakukan melalui pembayaran cash, messenger/sosial media.
- Penyewaan peralatan Virtual Reality, Augmented Reality, Kecerdasan Buatan (VR, AR dan AI).
- Jasa konsultan Sistem Penginderaan Jauh dan Sistem Informasi Geografis (GIS).

#### Jenis Usaha yang tidak diperkenankan pada seluruh kategori:

Jual beli barang/jasa yang bukan milik sendiri seperti waralaba, distributor, agen, reseller, dropshipper, jasa titip beli (jastip), jasa titip jual (konsinyasi), rebranding, thrifting luar negeri, judi online, pornografi, mengemas ulang barang curah (repackaging), dan barang dan jasa yang melanggar hukum untuk diperdagangkan.

## Kategori Usaha

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 Non Digital** (Makanan dan Minuman; Budidaya; Industri Kreatif, Seni, dan Budaya; Jasa, Pariwisata 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 positif bagi masyarakat dan lingkungan serta memiliki keberlanjutan dalam jangka waktu yang panjang yang dapat menjadi solusi dalam peningkatan lapangan pekerjaan.

**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, analisis kompetitor di pasar.

**C. Produk Inovatif (25%)**

Kriteria ini menilai inovasi produk, kreativitas, keunikan produk yang memiliki daya saing pasar (*unique selling point*) dan telah tervalidasi (hasil survei, wawancara, observasi, dll). Inovasi produk diutamakan hasil hilirisasi riset perguruan tinggi dengan mempertimbangkan penggunaan bahan lokal, serta kemampuan produk dalam mengatasi permasalahan dan memenuhi kebutuhan konsumen.

**D. Pemasaran (20%)**

Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, penjualan, pangsa pasar, serta loyalitas pelanggan. Strategi tersebut mencakup saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan. Optimalisasi saluran distribusi dan promosi melalui strategi berbasis data untuk menjangkau pasar potensial serta pemanfaatan bauran pemasaran sebagai kerangka kerja strategis agar dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen secara efektif.

**E. Sumber Daya (15%)**

Kriteria ini menilai kemampuan dan keterampilan anggota tim dalam mengidentifikasi sumber daya yang dibutuhkan untuk menjalankan usaha, meliputi sumber daya fisik dan non- fisik yang mendukung keberlanjutan usaha. Sumber daya fisik mencakup kelengkapan sarana dan prasarana produksi yang efisien penggunaan teknologi tepat guna, serta manajemen inventori bahan baku dan produk untuk memastikan kelancaran operasional. Sedangkan non- fisik melibatkan penguatan jejaring mitra strategis, kompetensi tim yang terus ditingkatkan melalui rencana pelatihan serta pelatihan terstruktur, evaluasi kinerja tim secara berkala dan dukungan dari mentor atau praktisi profesional.

**F. Keuangan (10%)**

Kriteria ini menilai kemampuan pengelolaan keuangan usaha yang dilihat dari:

- Tahap Awal : proyeksi laba rugi dan arus kas beserta analisisnya.
- Tahap Bertumbuh : laporan laba rugi, neraca, dan arus kas beserta analisisnya.

## 2. Penilaian Proposal untuk Kategori Bisnis Digital

### A. Permasalahan dan Solusi (*Problems and Solution Fit*) (25%)

Kriteria ini menilai aspek keselarasan antara permasalahan dan solusi, yang menguraikan tentang identifikasi permasalahan dan harapan yang dihadapi oleh konsumen maupun pengguna dan keselarasannya dengan solusi inovatif yang ditawarkan. Kriteria ini juga menilai deskripsi produk berupa prototipe (untuk usaha Tahap Awal) atau MVP (untuk usaha Tahap Bertumbuh) yang sudah ada, deskripsi produk yang akan dihasilkan, cara kerja/alur serta spesifikasi fitur melalui inovasi dan keunikan produk yang memiliki daya saing pasar (*unique selling point*). Inovasi produk diutamakan dari hasil hilirisasi riset perguruan tinggi dan kemampuan produk dalam mengatasi permasalahan, serta memenuhi kebutuhan konsumen.

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

Kriteria ini menilai tentang analisis pasar terhadap permasalahan yang dihadapi, dengan menggunakan pendekatan STP (*Segmenting, Targeting, Positioning*) atau pendekatan analisis pasar yang lain. Penjelasan meliputi karakteristik segmen pasar, ukuran pasar yang ditargetkan dan perluasan aspek STP lainnya serta dilengkapi data pendukung dan referensi untuk memperkuat hasil analisis. Kriteria ini juga menilai tentang analisis terhadap kompetitor yang sudah ada, baik berupa kompetitor langsung maupun tidak langsung, termasuk di dalamnya penjelasan keunggulan dan peta potensi persaingan dengan kompetitor.

### C. Pemasaran (15%)

Kriteria ini menilai strategi pemasaran usaha yang bertujuan untuk meningkatkan kesadaran merek, penjualan, pangsa pasar, serta loyalitas pelanggan. Strategi tersebut mencakup saluran distribusi, promosi, dan hubungan pelanggan. Optimalisasi saluran distribusi dan promosi melalui strategi berbasis data untuk menjangkau pasar potensial serta pemanfaatan bauran pemasaran sebagai kerangka kerja strategis agar dapat mempengaruhi keputusan pembelian konsumen secara efektif. Strategi bersaing dengan kompetitor yang dapat berupa strategi komunikasi pemasaran, strategi branding, strategi penetrasi pasar, strategi inovasi, strategi pricing, dll.

### D. Monetisasi (15%)

Kriteria ini menilai tentang uraian strategi dan metode yang digunakan untuk menghasilkan pendapatan.

- Pada usaha Tahap Awal berfokus pada strategi untuk memperoleh pendapatan (*income generating*), mencakup model bisnis yang akan diterapkan serta rencana sumber pendapatan (*revenue stream*).
- Pada usaha Tahap Bertumbuh dilengkapi dengan uraian strategi dan pendapatan yang telah berjalan, serta strategi pengembangan monetisasi kedepan.

### E. Profil Tim (10%)

Kriteria ini menilai kelayakan tim yang diuraikan pada komposisi tim, deskripsi kerja, keahlian/kompetensi anggota tim dan pengalaman. Uraian ini dapat dilengkapi dengan data pendukung yang membuktikan kompetensi dan pengalaman anggota tim (contoh: sertifikat, surat keterangan, dll).

#### F. **Traction (20%)**

*Traction* adalah indikator pertumbuhan bisnis digital yang dapat berupa penghasilan dalam bentuk uang/*revenue*, jumlah pengguna (jumlah pengunjung, pengguna baru, pengguna loyal), mitra, jumlah *review*, dan *metrics* lain yang relevan.

- Pada usaha Tahap Awal: hasil survei/*feedback problem solution fit* (uji coba prototipe) dan target/proyeksi *traction* pada *roadmap* bisnis 3 tahun kedepan.
- Pada usaha Tahap Bertumbuh: hasil survei/*feedback product market fit* dan *traction* yang telah diperoleh serta proyeksi *traction* pada *roadmap* bisnis 3 tahun ke depan.

### **Luaran Program**

Luaran P2MW diharapkan tidak hanya sebatas konsep atau perencanaan usaha, tetapi juga mencakup aspek nyata yang dapat mendukung keberlanjutan dan pertumbuhan bisnis mahasiswa. Luaran dari program ini antara lain:

1. Produk atau jasa inovatif yang telah teruji di pasar (siap diproduksi secara massal);
2. Akun media sosial usaha yang menggambarkan aktivitas usaha, pemasaran, dll; dan
3. Legalitas usaha (minimal memiliki Nomor Induk Berusaha-NIB).

Luaran ini diharapkan dapat menjadi langkah awal bagi mahasiswa dalam mengembangkan usahanya secara lebih serius dan berkelanjutan, sekaligus berkontribusi dalam memperkuat ekosistem kewirausahaan di Indonesia.

### **Usulan dan Seleksi Proposal**

Usulan dan seleksi proposal P2MW 2025 meliputi beberapa tahapan. Berikut tahapan usulan dan seleksi proposal P2MW 2025:

- a. Pengumpulan Proposal  
Mahasiswa melakukan upload proposal P2MW 2025 pada SIMPROHIMA. Mahasiswa guna mengakses SIMPROHIMA dapat menggunakan akus SSO.
- b. Seleksi Universitas
  - a. Seleksi administratif sesuai format
  - b. Seleksi proposal usaha mahasiswa; dan
- c. Pengumuman  
Mengumumkan dan menetapkan hasil seleksi penerima bantuan melalui SK Penerima Bantuan.

## Alokasi dan Pendanaan

Bantuan pendanaan P2MW 2025 hanya ditujukan kepada Kelompok Usaha Mahasiswa yang dinyatakan lolos penilaian seleksi baik administrasi dan substansi. Pendanaan kelompok mahasiswa untuk Tahapan Usaha Awal maksimal sebesar **Rp 5.000.000,- (lima juta rupiah)** dan Tahapan Usaha Bertumbuh maksimal sebesar **Rp 7.000.000,- (tujuh juta rupiah)**.

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

**Tabel 1. Kategori Tahapan Usaha Mahasiswa**

No	Kategori Usaha	Tahapan Usaha	Bantuan Maksimal
1	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, dan Budaya; d. Jasa, Parawisata, dan Perdagangan; e. Manufaktur dan Teknologi Terapan; dan f. Bisnis Digital	Awal	Rp. 5.000.000
2	a. Makanan dan Minuman; b. Budidaya; c. Industri Kreatif, Seni, dan Budaya; d. Jasa, Parawisata, dan Perdagangan; e. Manufaktur dan Teknologi Terapan; dan f. Bisnis Digital	Bertumbuh	Rp. 7.000.000

Bantuan untuk kelompok usaha mahasiswa dapat digunakan untuk komponen di bawah ini:

### A. Tahapan Usaha Awal

No	Kegunaan	Persentase Maksimal
1	Pengembangan Produk atau Riset	50%
2	Produksi	50%
3	Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, Pengujian Produk, dan Standarisasi	30%
4	Belanja ATK dan Penunjang	5%

### B. Tahapan Usaha Bertumbuh

No	Kegunaan	Persentase Maksimal
1	Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi	40%
2	Pengembangan Produk	30%
3	Produksi	40%
4	Legalitas, Perizinan, Sertifikasi, dan Standarisasi	15%
5	Belanja ATK dan Penunjang	5%

## **Mekanisme Penyaluran Bantuan**

Mekanisme penyaluran bantuan P2MW 2025, perguruan tinggi menyalurkan dana bantuan usaha mahasiswa pada kelompok usaha mahasiswa penerima bantuan P2MW sesuai dengan Surat Keputusan.

Pencairan dana bantuan akan dilakukan dua tahap, tahap pertama 75% dari keseluruhan dana, tahap kedua 25% setelah mahasiswa mengirimkan laporan akhir sesuai dengan kontrak antara pimpinan perguruan tinggi dan mahasiswa.

## **Penggunaan Dana Bantuan yang Tidak Diperbolehkan**

Penggunaan bantuan dana harus mengacu pada ketentuan Peraturan Menteri Keuangan Nomor 39 Tahun 2024 Tentang Standar Biaya Masukan Tahun Anggaran 2025. Perguruan tinggi dan kelompok usaha mahasiswa harus memperhatikan hal-hal yang tidak dapat dibelanjakan pada bantuan P2MW 2025 sebagai berikut:

- a. Belanja modal (peralatan dan mesin atau aset tetap renovasi berupa peralatan dan mesin) lebih dari Rp. 1.000.000,- per item;
- b. Barang inventaris seperti laptop, handphone, kamera dll;
- c. Honor kepanitian orang/bulan;
- d. Utilitas (Bayar tagihan air, listrik, gas, bahan bakar dan sejenisnya);
- e. Biaya komunikasi dan paket data atau wifi (internet);
- f. Honor dan konsumsi kelompok usaha;
- g. Gaji karyawan; Transportasi luar dan dalam kota; dan
- h. Sewa tempat usaha, Ruang kantor dan Gudang.

## **Pendampingan**

Program Studi diharapkan dapat menyediakan pendamping wirausaha bagi kelompok usaha mahasiswa peserta P2MW 2025. Peran pendamping merupakan perpanjangan tangan dari Universitas dalam melakukan layanan konsultasi bisnis dan pendampingan kelompok usaha mahasiswa agar proses kemajuan usaha mahasiswa dapat terkontrol dan terarah.

Adapun definisi dari Dosen Pendamping adalah dosen yang bertanggung jawab mendampingi dan melakukan supervisi (mengawasi, membimbing, dan memberikan penilaian) kelompok usaha mahasiswa yang berasal dari perguruan tinggi pengusul.

Berikut adalah ketentuan-ketentuan yang berkaitan dengan aktivitas pendampingan

### **A. Ketentuan Pendampingan**

1. Kelompok usaha wajib didampingi dosen pendamping;
2. Dosen pendamping maksimal dapat mendampingi 2 kelompok usaha yang didanai;
3. Dosen memiliki NUPTK pada Unimus;
4. Dosen pendamping harus terdaftar dalam sistem informasi P2MW di SIMPROHIMA

### **B. Pelaporan Pendampingan**

1. Dosen pendamping melaporkan secara jelas dan sistematis 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 bisnis: kondisi awal dan kemajuan kelompok usaha mahasiswa dalam dalam mengoptimalkan sumber daya dengan sistem berbasis teknologi untuk efektivitas dan efisiensi operasional. Rubrik terdapat pada lampiran 11.
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.

### C. Mekanisme dan Periode Pelaporan

Kelompok usaha mahasiswa pada pelaksanaannya didampingi oleh seorang dosen 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 diperkenankan mendapatkan pendampingan dari mentor praktisi yang sesuai bidang kompetensinya dengan pembiayaan dari perguruan tinggi. Semua kegiatan pendampingan tercatat dalam log pendampingan/laporan kemajuan pendamping. Catatan pendampingan dan bukti pendukung ditulis dan diunggah melalui sistem informasi P2MW (SIMPROHIMA).

Kelompok usaha didampingi oleh dosen pendamping minimal 1 kali pertemuan per bulan. Pelaksanaan pelaporan oleh dosen pendamping dilakukan secara berkala setiap bulannya pada periode September–Desember 2025 sesuai dengan pelaksanaan P2MW 2025. Jadwal pelaporan secara rinci dapat dilihat pada Tabel 2.

**Tabel 2. Jadwal Pelaporan Pendampingan Kelompok Usaha P2MW 2025**

No	Tahap Pelaporan	Periode Waktu
1	Tahap 1	10 – 15 September
2	Tahap 2	10 – 15 Oktober
3	Tahap 3	10 – 15 November
4	Tahap 4	10 – 15 Desember

## Pelaporan, Penilaian Kemajuan dan Seleksi KMU Expo

Pelaporan, penilaian kemajuan, dan seleksi Kewirausahaan Mahasiswa Unimus (KMU) Expo merupakan salah satu rangkaian pelaksanaan P2MW Unimus 2025 yang bertujuan untuk pemantauan dan evaluasi pelaksanaan bagi penerima bantuan P2MW Unimus 2025. Bentuk pelaksanaan kegiatan ini berupa pelaporan kemajuan dan penilaian terhadap kelompok usaha mahasiswa dalam melaksanakan kegiatan sesuai dengan rancangan yang telah diajukan dalam proposal usulan ([Lampiran 12](#), [Lampiran 13](#) dan [Lampiran 14](#)) beserta perkembangan (progress) luaran program. Selain penilaian terhadap kegiatan, Universitas akan memantau laporan belanja bantuan dan ketersediaan anggaran mahasiswa sesuai dengan kontrak antara Kelompok Mahasiswa dan Unimus.

Pelaksanaan kegiatan ini juga sebagai salah satu sarana Unimus dalam menyeleksi kelompok usaha mahasiswa untuk mengikuti kegiatan KMU Expo I 2025. Mekanisme seleksi, format, dan jadwal pelaksanaan akan diinformasikan lebih lanjut melalui surat dan petunjuk teknis pelaksanaan Pelaporan dan Penilaian Kemajuan P2MW Unimus 2025. Kelompok usaha mahasiswa harus mengikuti kegiatan pelaporan dan penilaian kemajuan P2MW sebagai salah satu bentuk komitmen dan kewajiban bagi penerima bantuan P2MW.

## Pelaporan, Penilaian Kemajuan dan Seleksi KMU Expo

Kelompok usaha mahasiswa melalui perguruan tinggi wajib menyampaikan laporan akhir pelaksanaan P2MW Unimus 2025. Penyampaian laporan akhir dilakukan melalui SIMPROHIMA yang terdiri dari:

1. Laporan Akhir Pelaksanaan (setiap kelompok usaha didanai oleh imus dengan format terlampir);
2. Luaran Program;
3. Executive Summary Kelompok Usaha Mahasiswa pada sistem; dan
4. Laporan penggunaan anggaran kelompok usaha mahasiswa yang dilaporkan pada akun mahasiswa dengan mengunggah bukti-bukti pembelanjaan (format terlampir).

Kelengkapan laporan menjadi bentuk tertib administrasi yang wajib dilengkapi oleh seluruh pelaksana P2MW Unimus 2025. Bagi perguruan tinggi yang tidak menyampaikan laporan akhir maka tidak direkomendasikan mengikuti P2MW Unimus di tahun berikutnya.

## KMU Expo

Kewirausahaan Mahasiswa Unimus (KMU) Expo merupakan ajang apresiasi dan pagelaran produk usaha mahasiswa pelaksana P2MW Unimus 2025. 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 Unimus 2025 KMU Expo adalah puncak kegiatan yang dapat diikuti oleh pimpinan Program Studi, dosen pendamping, pengelola, mahasiswa, pelaku industri dan stakeholder lainnya. Ketentuan pelaksanaan KMU Expo akan diinformasikan melalui buku panduan yang diterbitkan oleh Unimus.

## Jadwal Pelaksanaan P2MW Unimus 2025

Tabel 3. Jadwal Pelaksanaan

No	Kegiatan	Waktu
1.	Sosialisasi	September 2025
2.	Penerimaan Proposal	September 2025
3.	Batas Akhir Unggah Proposal	September 2025
4.	Seleksi Universitas	September 2025
5.	Pengumuman kelompok P2MW yang diterima	September 2025
6.	Pelaksanaan program P2MW	Oktober 2025
7.	Bimbingan Teknis Pelaksana P2MW	Oktober 2025
8.	<i>Workshop</i> pendamping untuk dosen/ praktisi pendamping	Oktober 2025
9.	Batas Akhir Pelaporan Kemajuan	Oktober 2025
10.	Pelaksanaan Penilaian Kemajuan	November 2025
11.	Pelaporan Akhir Kelompok Penerima ke Universitas	Desember 2025
12.	KMU Expo	Januari 2026

## PENUTUP

Demikian buku panduan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) Universitas Muhammadiyah Semarang (Unimus) tahun 2025 disusun sebagai pedoman bagi Program Studi dan mahasiswa dalam mengembangkan wirausaha yang inovatif, mandiri dan berdaya saing. Program ini bertujuan untuk meningkatkan jumlah mahasiswa wirausaha dan memperkuat ekosistem kewirausahaan di Unimus dengan membangun semangat kolaborasi antara akademisi, dunia usaha dan industri guna menciptakan lapangan kerja serta mempercepat pertumbuhan ekonomi nasional. Melalui P2MW, diharapkan lahir generasi muda yang unggul, memiliki semangat kemandirian, serta mampu berkontribusi dalam penguatan industri nasional dan kesejahteraan rakyat, menjadikan Indonesia sebagai bangsa berdikari dan berorientasi pada kemajuan.

## Lampiran 1. Format Lembar Pengesahan Mahasiswa

### KOP PERGURUAN TINGGI

### LEMBAR PENGESAHAN

#### Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) 2025

**Nama Usaha** : .....

**Merek 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, ..... Mei 2025

Menyetujui  
**Rektor/Wakil Rektor/Ketua/Wakil  
Ketua/Direktur\*\*/Wakil Direktur\*\*,**

**Ketua Pengusul,**

**ttd dan stempel**

( \_\_\_\_\_ )  
NIP/NIDN

( \_\_\_\_\_ )  
NIM

\*Hapus yang tidak perlu

\*\*Pimpinan Politeknik

## Lampiran 2. Format Isian Proposal Kelompok Usaha Mahasiswa

### 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, dan Budaya (d) Jasa, Pariwisata, dan Perdagangan, dan (e) Manufaktur dan Teknologi Terapan

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

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

B. Kategori Bisnis Digital

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

Keterangan: Indikator penilaian dapat dilihat pada bagian Kriteria Penilaian dalam panduan 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	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,- per item;
2. Barang inventaris seperti laptop, handphone, kamera dll;
3. Honor kepanitiaan 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

#### Lampiran

##### 1. Laporan Keuangan

- Laporan arus kas (format dapat dilihat pada lampiran 4)
- Laporan laba rugi (format dapat dilihat pada lampiran 5 dan 6 menyesuaikan tahapan usaha)
- Laporan neraca tahap bertumbuh (format dapat dilihat pada lampiran 7)

##### 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), Pemasaran (Marketing), Monetisasi, Profil Tim, Traction).

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

Nama Usaha		
Laporan Arus Kas		
Per [tanggal]		
<b>Kas dari Kegiatan Operasional</b>		
a. Penerimaan Kas dari penjualan	Rp0	
b. Pengeluaran Kas untuk Supplier	Rp0	
c. Pengeluaran Kas untuk Operasional Lainnya	Rp0	
d. Pengeluaran Lainnya	Rp0	
<b>Kas bersih dari Kegiatan Operasional</b>		<b>Rp0</b>
<b>Kas dari Kegiatan Investasi (JIKA ADA)</b>		
a. Penerimaan Kas dari penjualan harta tetap	Rp0	
b. Pengeluaran Kas dari pembelian harta tetap	Rp0	
<b>Kas bersih dari Kegiatan Investasi</b>		<b>Rp0</b>
<b>Kas dari Kegiatan Pembiayaan (JIKA ADA)</b>		
a. Penerimaan Kas dari Penerbitan Saham	Rp0	
b. Pengeluaran Kas untuk Pembayaran Cicilan Hutang Bank	Rp0	
c. Penerimaan Kas dari Pinjaman Bank	Rp0	
<b>Kas bersih dari Kegiatan Pembiayaan</b>		<b>Rp0</b>
<b>Total Kas Bersih</b>		<b>Rp0</b>

## Lampiran 4. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Awal

Namal Usaha

Proyeksi Laporan Rugi Laba

Untuk Periode Yang Berakhir [waktu]

<b>Proyeksi Pendapatan</b>	
Proyeksi Penjualan	Rp0
Proyeksi Pendapatan non penjualan (jika ada)	Rp0
<b>Total proyeksi Pendapatan</b>	<b>Rp0</b>
<b>Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)</b>	
Proyeksi Harga Pokok Penjualan	Rp0
<b>Total Proyeksi Harga Pokok Penjualan (HPP)</b>	<b>Rp0</b>
<b>Total Proyeksi Laba Kotor</b>	<b>Rp0</b>
<b>Proyeksi Beban-beban:</b>	
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp0
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp0
Beban XXXX	Rp0
<b>Total Proyeksi Beban</b>	<b>Rp0</b>
<b>Proyeksi Laba/Rugi Bersih</b>	<b>Rp0</b>

## Lampiran 6. Format Laporan Laba Rugi Tahapan Bertumbuh

Nama Usaha

Laporan Rugi Laba

Untuk Periode Yang Berakhir [waktu]

<b>Pendapatan</b>	
Penjualan	Rp0
Pendapatan non penjualan (jika ada)	Rp0
<b>Total Pendapatan</b>	<b>Rp0</b>
<b>Harga Pokok Penjualan (HPP)</b>	
Harga Pokok Penjualan	Rp0
<b>Total Harga Pokok Penjualan (HPP)</b>	<b>Rp0</b>
<b>Total Laba Kotor</b>	<b>Rp0</b>
<b>Beban-beban:</b>	
Beban Pemakaian Perlengkapan	Rp0
Beban Penyusutan Harta Tetap	Rp0
Beban XXXX	Rp0
<b>Total Beban</b>	<b>Rp0</b>
<b>Laba/Rugi Bersih</b>	<b>Rp0</b>

Lampiran 7. Format Rencana Kegiatan dan Penggunaan Anggaran (RAB) Kelompok Usaha Mahasiswa

**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.								
<b>Total</b>									

**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 x 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.								
<b>Total</b>									