



PROGRAM
KEWIRAUSAHAAN
MERDEKA BELAJAR

20
20

PANDUAN

Kegiatan Bisnis Manajemen
Mahasiswa Indonesia

KBMI 2020



**DIREKTORAT PEMBELAJARAN DAN KEMAHASISWAAN
DIREKTORAT JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

TIM PENYUSUN

Pengarah

Nizam
Aris Junaidi

Penyusun

Misbah Fikrianto
Dewi Wulandari
Roni Rukmana
Sukino
Wachyu Hari Haji
Yon Sugiarto
Wisnu Dewobroto
Tipri Rose Kartika
Soecipto
M. Fathoni Rokhman
Arief Abdurrahman
Edi Suryanto

Jakarta, 2020

KATA PENGANTAR

SALAM KEWIRAUSAHAAN

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

Melalui semangat Merdeka Belajar dan Kampus Merdeka, Program Kewirausahaan 2020 memiliki 4 kegiatan unggulan yaitu Workshop Kewirausahaan, Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia (KBMI), Akselerasi Startup Mahasiswa Indonesia (ASMI) dan Pendampingan Melekat oleh praktisi / pengusaha dan dosen. KBMI diperuntukkan untuk mahasiswa yang memerlukan stimulasi dana pengembangan bisnis dan ASMI diperuntukkan bagi mahasiswa yang memiliki startup digital dan memerlukan tempat untuk mengakselerasi bisnisnya ke tahap lanjut. Pendampingan Melekat disiapkan sebagai upaya perbaikan secara berkala dan sistematis kepada mahasiswa peserta program KBMI dan ASMI agar kegiatan yang dijalankan dapat lebih terarah dan optimal.

Buku pedoman ini disiapkan sebagai acuan penyelenggaraan Kewirausahaan Kampus Merdeka dalam program Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia Tahun 2020 di tingkat Perguruan Tinggi.

Perkaya ide bisnismu, kembangkan bisnismu dan raih suksesmu. Selamat berbisnis dan *see you on TOP!*

Jakarta, 30 Mei 2020

Direktur Pembelajaran dan Kemahasiswaan



Aris Junardi



DAFTAR ISI

TIM PENYUSUN.....	I
KATA PENGANTAR	II
DAFTAR ISI	III
I. LATAR BELAKANG.....	1
II. DASAR HUKUM.....	2
III. PROGRAM KEWIRAUSAHAAN KAMPUS MERDEKA 2020	2
IV. KEGIATAN BISNIS MANAJEMEN MAHASISWA INDONESIA (KBMI)	2
A. TUJUAN	3
B. RUANG LINGKUP.....	3
C. LUARAN	3
D. BENTUK KEGIATAN	3
E. PENGUSUL	4
F. PENGUSULAN	4
G. ISIAN USULAN PROGRAM.....	5
H. KRITERIA PENILAIAN	6
I. PENGUMUMAN	9
J. PENCAIRAN DANA	9
K. EVALUASI DAN PELAPORAN	9
L. JADWAL KEGIATAN.....	10
V. REKOMENDASI KONVERSI SKS	10
A. LATAR BELAKANG.....	10
B. KEGIATAN	11
C. KONVERSI DAN EKIVALENSI	11
D. EKIVALENSI MERDEKA BELAJAR PROGRAM KEWIRAUSAHAAN MERDEKA.....	11
VI. PENUTUP	12
LAMPIRAN:	13
Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota.....	13
Lampiran 2. Kebutuhan Dana Pengembangan.....	14
Lampiran 3. Form Rekomendasi Konversi Mata Kuliah	16
Lampiran 4. Form Isian KBMI (online).....	18

I. LATAR BELAKANG

Mahasiswa menjadi bagian dari sumber daya manusia yang dapat menjadi tulang punggung pembangunan melalui kemandirian ekonomi bangsa. Mahasiswa juga merupakan bagian dari generasi millennial Indonesia. Berdasarkan panduan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka 2020 (Kemendikbud, 2020) yang mengutip riset dari IDN Research Institute tahun 2019, 69,1% millennial di Indonesia memiliki minat untuk berwirausaha. Minat dan potensi wirausaha generasi milenial yang besar ini perlu didukung dan difasilitasi melalui tata kelola pendidikan tinggi yang mendukung program kewirausahaan mahasiswa di perguruan tinggi.

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

Tujuan program kegiatan wirausaha bagi mahasiswa antara lain:

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

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

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

Kegiatan pertama dalam Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020 adalah Workshop Kewirausahaan yang akan diadakan 7 sesi dan bertujuan untuk peningkatan kapasitas berwirausaha mahasiswa Indonesia dalam menjalankan dan mengembangkan bisnis. Selanjutnya kegiatan kedua adalah pelaksanaan Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia yang menekankan pada pendanaan pengembangan bisnis mahasiswa dan Akselerasi Startup Mahasiswa Indonesia yang memberikan skema akselerasi bagi mahasiswa yang memiliki bisnis startup digital. Kedua kegiatan ini berjalan simultan dan berbarengan.

Guna terwujudnya tujuan dari Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020, maka dalam prosesnya diberikan pula pendampingan melekat oleh praktisi / pengusaha sebagai mentor dan dosen pendamping yang memosisikan diri sebagai *coach* bisnis. Diharapkan semua progres dilaporkan secara berkala dengan form bimbingan bagi mentor. Sebagai puncak dari kegiatan Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020 akan dilaksanakan *Startup Summit* dan Pameran atau Ekspo Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia 2020.

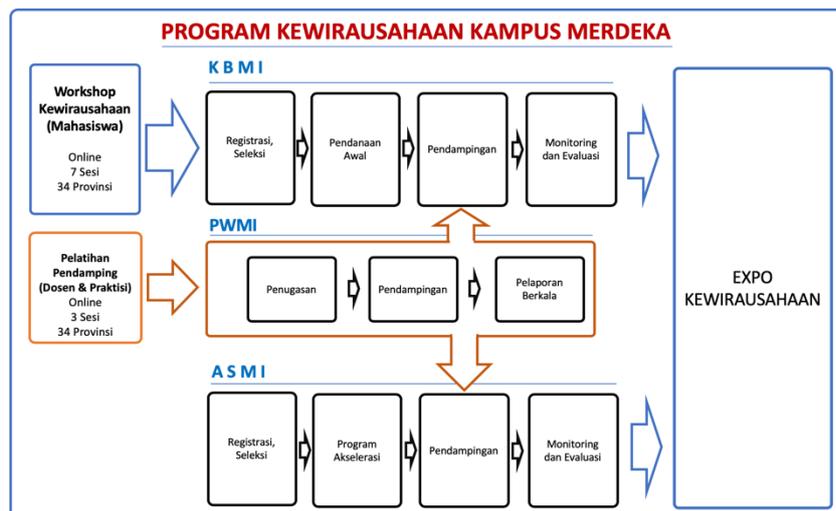
II. DASAR HUKUM

1. Buku Saku Merdeka Belajar Kampus Merdeka
2. Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020
3. Permendikbud Nomor 5 Tahun 2020
4. Program pada saat COVID-19

III. PROGRAM KEWIRAUSAHAAN KAMPUS MERDEKA 2020

Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020 adalah kesatuan rangkaian kegiatan yang bertujuan untuk memberikan bantuan kepada mahasiswa yang memiliki minat berwirausaha untuk mengembangkan usahanya lebih dini dan terbimbing dan sekaligus menangani permasalahan pengangguran yang menghasilkan pengangguran intelektual dari kalangan sarjana.

Program-program yang saling bersinergi seperti pada Gambar 1. Kerangka Program Kewirausahaan Kampus Merdeka berikut



Gambar 1. Kerangka Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020

IV. KEGIATAN BISNIS MANAJEMEN MAHASISWA INDONESIA (KBMI)

Dalam rangka mendorong munculnya calon pengusaha muda di perguruan tinggi, Direktorat Belmawa Kemendikbud kembali melaksanakan Kegiatan Bisnis Manajemen

Mahasiswa Indonesia tahun 2020 sebagai keberlanjutan dari Program Kompetisi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KBMI) yang telah diselenggarakan di tahun-tahun sebelumnya. KBMI diharapkan mampu mendukung visi-misi pemerintah yang tertuang dalam Renstra Kemendikbud untuk pengembangan wirausaha baru dalam mewujudkan kemandirian bangsa melalui pengembangan pendidikan dan pelatihan kewirausahaan. Program KBMI diharapkan juga dapat menghasilkan karya kreatif, yang inovatif dalam membuka peluang bisnis yang berguna bagi mahasiswa setelah menyelesaikan studi.

Program KBMI yang dimulai sejak tahun 2017 dinilai telah memberikan dampak positif pada mahasiswa untuk mendorong mahasiswa berwirausaha, termasuk model pengembangan usaha yang dimiliki oleh mahasiswa. Pelaksanaan KBMI akan terus ditingkatkan kualitasnya dalam rangka memberikan motivasi berwirausaha dan pengembangan usaha di kalangan mahasiswa dengan harapan dapat diadopsi menjadi sebuah sistem pembinaan berwirausaha di perguruan tinggi.

Program KBMI menitikberatkan pada orientasi pada pengembangan, proses, dan hasil usaha (profit). Tahapan KBMI tahun 2020 meliputi pengusulan proposal, pelatihan rencana usaha, penetapan penerima hibah KBMI, pendampingan wirausaha, monitoring evaluasi serta Pameran/Ekspo Kewirausahaan Mahasiswa Indonesia sebagai puncak rangkaian kegiatan KBMI.

A. TUJUAN

Kegiatan KBMI tahun 2020 bertujuan untuk:

1. Menumbuhkan karakter wirausaha mahasiswa;
2. Menumbuhkembangkan wirausaha baru kreatif yang inovatif berbasis Iptek;
3. Membantu mahasiswa dalam menentukan keunikan bisnis berbasis teknologi dengan menemukan celah pasar yang tepat untuk meningkatkan peluang keberhasilan bisnis.

B. RUANG LINGKUP

Program KBMI menitikberatkan pada orientasi pada pengembangan, proses, dan hasil usaha (profit). Ruang lingkup KBMI tahun 2020 meliputi pengusulan proposal, penetapan penerima hibah KBMI, pendampingan wirausaha, serta monitoring dan evaluasi.

C. LUARAN

Luaran dari kegiatan KBMI 2020 adalah antara lain 1) omset usaha semakin membesar, 2) market bisnis mahasiswa terus berkembang dan 3) berpotensi mendapatkan permodalan lain.

D. BENTUK KEGIATAN

Kegiatan KBMI meliputi:

1. Pemberian bantuan untuk pengembangan bisnis dari Direktorat Belmawa senilai Rp. 10.000.000,- sampai dengan Rp. 20.000.000,- untuk setiap kelompok bisnis yang lolos seleksi;
2. Pendampingan Bisnis Mahasiswa;

E. PENGUSUL

Pengusul kegiatan KBMI adalah sebagai berikut:

1. Mahasiswa aktif di perguruan tinggi akademik (sarjana) di bawah naungan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kemendikbud.
2. Jumlah kelompok terdiri atas 3–5 mahasiswa yang terdaftar di PD-DIKTI.
3. Mahasiswa pengusul dapat berasal dari satu atau beberapa program studi, namun masih dalam satu Perguruan Tinggi yang sama dengan keahlian yang saling mendukung.
4. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu usulan melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota.
5. Setiap kelompok peserta yang mendaftar dalam PKMI 2020 harus disahkan oleh Perguruan Tinggi melalui SIM-PKMI
6. Memiliki bisnis yang telah berjalan minimal 6 bulan (nilai tambah untuk yang lebih dari 1 tahun) sebelum pendaftaran dengan *track record* wirausaha yang dapat dibuktikan (cv, foto usaha, testimoni, legalitas usaha).
7. Memiliki pendamping bisnis baik dari perguruan tinggi maupun mentor bisnis menjadi nilai tambah pada proses seleksi.

F. PENGUSULAN

Pengusulan proposal dilakukan pada laman SIM-PKMI <http://sim-pkmi.kemdikbud.go.id>

1. Perguruan tinggi (PT) menyiapkan AKUN OPERATOR PT di SIM-PKMI (USER AKUN sama seperti tahun 2019).
 - a) Bagi PT yang belum memiliki, dapat mengajukan AKUN OPERATOR di SIM-PKMI.
 - b) Bagi PT yang lupa password dapat melakukan reset password di SIM-PKMI.
2. Mahasiswa membuat akun mandiri secara online melalui laman SIM-PKMI,
 - a) Jika mahasiswa sudah memiliki akun dapat digunakan
 - b) Bagi mahasiswa yang lupa password dapat melakukan reset password di SIM-PKMI.
3. Mahasiswa mengajukan judul ke operator PT untuk diinput di SIM-PKMI.
4. Mahasiswa melalui SIM-PKMI dan mengisi semua *form online* proposal, mengunggah lampiran-lampiran terkait yang diperlukan dalam pengusulan;

5. Perguruan Tinggi melalui akun Operator menyetujui dan mengesahkan usulan mahasiswa;
6. Jumlah Pengusulan setiap Perguruan Tinggi maksimal 10 usulan program KBMI 2020, diharapkan Perguruan Tinggi melakukan seleksi internal sebelum diunggah ke SIM-PKMI.

G. ISIAN USULAN PROGRAM

1. Pengusul dan Merk Usaha:
 - a) Nama/Merek (calon) Perusahaan Anda.
 - b) Sejak kapan bisnis mulai berjalan?
 - c) Personel Bisnis.
 - d) Dosen pembimbing.

2. Noble purpose
 - a) Hal Mulia.
 - b) Pemicu hal mulia.
 - c) Jenis bisnis.
 - d) Goal/target omset dan net profit.
 - e) Realitas omset dan net profit.

3. Informasi Produk
 - a) Produk/jasa.
 - b) Anda mendapatkan ide produk/jasa anda dari mana?
 - c) Bagaimana produk/jasa anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan calon pelanggan anda?
 - d) Kompetitor.
 - e) Keunggulan produk/jasa competitor.
 - f) Keunggulan produk/jasa anda dibanding kompetitor.
 - g) Bagaimana mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?

4. Sasaran Pelanggan
 - a) Pelanggan Spesifik.
 - b) Target ideal jangkauan bisnis.
 - c) Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?
 - d) Bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan?
 - e) Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar?
 - f) Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda?

- g) Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

5. Hubungan dengan Pelanggan.

- a) Strategi Pemasaran.
- b) Bagaimana strategi anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?
- c) Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?
- d) Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal?
- e) Dimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda?

6. Sumber Daya

- a) Keahlian masing-masing tim.
- b) Tanggung jawab masing-masing tim Anda?
- c) Indikator keberhasilan masing-masing tim.
- d) Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa anda?
- e) Mitra.

7. Keuangan

- a) Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?
- b) Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun.
- c) Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan.
- d) Kebutuhan dana pengembangan.

8. Lampiran Pendukung

- a) Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto Gerai/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada).
- b) Biodata Ketua dan Anggota TIM.

H. KRITERIA PENILAIAN

No	Kriteria	Bobot (%)
1	<p>Noble Purpose, Topik Bisnis dan Target Specific Customer</p> <p>Indikator Keberhasilan : Pemilihan topik bisnis dan specific target market yang sangat kuat terkait dengan noble purpose, passion, expertise team dan potensi mitra yg dipilih.</p> <p>Referensi Penilaian :</p> <p>Keterkaitan kuat antara noble purpose dengan topik bisnis yang dipilih, dan ketepatan maupun keunikan dalam memilih target spesifik market yang disasar. Melampirkan data-data</p>	10

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

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

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

I. PENGUMUMAN

Pengumuman peserta yang lolos didanai dalam program KBMI 2020 akan dipublikasi melalui laman <https://sim-pkmi.kemdikbud.go.id> dalam bentuk SK Penetapan dari Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

J. PENCAIRAN DANA

Mekanisme pencairan Program KBMI adalah sebagai berikut:

- 1) Pencairan 90% dari total dana disetujui setelah penetapan peserta KBMI 2020.
- 2) Pencairan 10% setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi terhadap laporan kemajuan dan mengikuti seluruh kegiatan KBMI 2020
- 3) Seluruh pencairan dana KBMI akan ditransfer ke rekening Perguruan Tinggi, kemudian Perguruan Tinggi akan melakukan distribusi kepada peserta KBMI yang lulus sesuai penetapan peserta

K. EVALUASI DAN PELAPORAN

Seluruh penerima dana bantuan KBMI 2020 wajib menyusun laporan kemajuan dengan mengisi secara lengkap *form online* yang telah disediakan. Pada tahapan ini akan dilakukan evaluasi untuk menentukan hasil akhir yang direncanakan. Hasil monitoring dan evaluasi juga menentukan pemberian hibah tahap kedua yang diberikan oleh Ditjen Belmawa.

Setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi, seluruh penerima dana bantuan KBMI wajib menyusun laporan akhir melalui *form online* sesuai format yang disediakan oleh Ditjen Belmawa.

Pengisian laporan kemajuan dan laporan akhir secara *online* dilakukan pada laman SIM-PKMI.

Form online untuk pengisian laporan kemajuan dan laporan akhir akan disampaikan setelah penetapan penerima.

L. JADWAL KEGIATAN

Pengusulan Proposal	:	10 Juni 2020 sd 9 Juli 2020
Seleksi	:	12 sd 25 Juli 2020
Penetapan	:	29 Juli 2020
Pelaksanaan dan Pendampingan	:	29 Juli 2020 sd 6 November 2020
Monitoring dan Evaluasi	:	12 sd 23 Oktober 2020
Pelaporan	:	9 sd 15 November 2020

V. REKOMENDASI KONVERSI SKS

A. LATAR BELAKANG

Buku Panduan Merdeka Belajar – Kampus Merdeka, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Tahun 2020

Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi yang disampaikan Direktur Belmawa yaitu, pada Pasal 18 disebutkan bahwa pemenuhan masa dan beban belajar bagi mahasiswa program sarjana atau sarjana terapan dapat dilaksanakan: (1) mengikuti seluruh proses pembelajaran dalam program studi pada perguruan tinggi sesuai masa dan beban belajar; dan (2) **mengikuti proses pembelajaran di dalam program studi untuk memenuhi sebagian masa dan beban belajar dan sisanya mengikuti proses pembelajaran di luar program studi.** Selain itu Mahasiswa memiliki kesempatan (1) **1 (satu) semester atau setara dengan 20 (dua puluh) sks menempuh pembelajaran di luar program studi pada Perguruan Tinggi yang sama; dan** (2) paling lama 2 (dua) semester atau setara dengan 40 (empat puluh) sks menempuh pembelajaran pada program studi yang sama di Perguruan Tinggi yang berbeda, pembelajaran pada program studi yang berbeda di Perguruan Tinggi yang berbeda; dan/atau pembelajaran di luar Perguruan Tinggi.

Kemerdekaan Belajar oleh Menteri Pendidikan dan Kebudayaan “Memberikan kebebasan dan otonomi kepada lembaga Pendidikan, dan merdeka dari birokrasi, dosen dibebaskan dari birokrasi yang berbelit serta mahasiswa diberikan kebebasan untuk memilih bidang yang mereka sukai”

Berbagai bentuk kegiatan belajar di luar perguruan tinggi, di antaranya melakukan magang/ praktik kerja di Industri atau tempat kerja lainnya, melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat di desa, mengajar di satuan pendidikan, mengikuti pertukaran mahasiswa, melakukan penelitian, **melakukan kegiatan kewirausahaan,** membuat studi/ proyek independen, dan mengikuti program kemanusiaan. **Semua kegiatan tersebut harus dilaksanakan dengan bimbingan dari dosen.**

Rekomendasi konversi sks ini disampaikan sebagai referensi pemangku kebijakan di perguruan tinggi untuk mengkonversi rangkaian kegiatan Program Kewirausahaan Kampus Merdeka menjadi sks perkuliahan yang diakui di Perguruan Tinggi

B. KEGIATAN

1. Kegiatan workshop yang sesuai dengan Capaian Pembelajaran (CPL) /Capaian Pembelajaran Mata Kuliah (CPMK) dalam 1 atau 2 pertemuan perkuliahan dengan melampirkan: (1) Flier, (2) Bukti Pendaftaran, (3) Foto/*Screenshot* bukti keikutsertaan, (4) Membuat *Resume* minimal 3 halaman yang diketik di Microsoft word, (5) Sertifikat
2. Program Kewirausahaan Merdeka yang diselenggarakan oleh Kemdikbud dengan pendampingan yang ditunjuk dengan surat penugasan, mahasiswa membuat laporan terkait yang dibutuhkan untuk konversi, misal: (1) Dokumen Proposal, (2) Surat Keputusan Lolos Program, (3) Kontrak Program, (4) Dokumen Strategi terkait kegiatan dan Presentasi, (5) Laporan Pendampingan, (6) Laporan lain yang dibutuhkan oleh Program Studi

C. KONVERSI DAN EKIVALENSI

1. Pengakuan kehadiran perkuliahan (sebagai pengganti kehadiran kuliah) bisa lebih dari 1 pertemuan kuliah untuk 1 kegiatan disesuaikan dengan CPMK dalam mata kuliah dimaksud
2. Pengakuan 1 mata kuliah (sebagai pengganti 1 mata kuliah), mahasiswa tidak mengikuti perkuliahan yang di selenggarakan oleh program studi dan langsung mendapat kan nilai kuliah yang diberikan oleh Dosen pendamping, disetujui oleh dosen Pembina Akademik (PA) serta diketahui oleh Ketua Program Studi
3. Konversi lebih dari 1 mata kuliah sekaligus (maksimal 40 sks) yang dilaksanakan paling lama 2 semester, mahasiswa tidak mengikuti perkuliahan yang di selenggarakan oleh program studi dan langsung mendapatkan nilai kuliah yang diberikan oleh Dosen pendamping dan disetujui oleh dosen PA serta diketahui oleh Ketua Program Studi

D. EKIVALENSI MERDEKA BELAJAR PROGRAM KEWIRAUSAHAAN MERDEKA

Ekivalensi SKS yang dipergunakan untuk kegiatan kewirausahaan merdeka adalah model *Structured form*, yaitu:

1. Workshop Kewirausahaan
 - 1) *Design Thinking dan Noble Purpose* ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
 - 2) *Unique Selling Proposition* ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
 - 3) *Business Model (Customer Pain and Gain)* ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
 - 4) *Sumber Daya Manusia dan Sumber Daya Bisnis* ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah

- 5) Analisis Biaya Produksi & Investasi (Harga Pokok Penjualan/HPP), Transaksi Bisnis ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
 - 6) Digital Marketing dan Visualisasi Produk ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
 - 7) *Pitch Deck* dan Presentasi Bisnis ~ 3 sks 1 Pertemuan Kuliah
2. Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia
- 1) Penyusunan Proposal ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Proposal Bisnis / yang sesuai di Program Studi
 - 2) Strategi Pemasaran ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Pemasaran/e-Marketing/ yang sesuai di Program Studi
 - 3) Strategi Bisnis ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Strategi Bisnis / yang sesuai di Program Studi
 - 4) Pengelolaan Keuangan ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Pengelolaan Keuangan / yang sesuai di Program Studi
 - 5) Penciptaan Produk ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Produksi / yang sesuai di Program Studi
 - 6) Penugasan dan Tanggungjawab TIM ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Manajemen SDM / yang sesuai di Program Studi
 - 7) Pendampingan Wirausaha ~ 3 sks 1 Mata Kuliah Kewirausahaan / Simulasi Bisnis / yang sesuai di Program Studi

VI. PENUTUP

Demikian buku panduan Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia 2020 Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan Republik Indonesia ini disusun, semoga bermanfaat untuk memicu pengembangan kewirausahaan mahasiswa di perguruan tinggi dan sekaligus dapat digunakan sebagai salah satu acuan pelaksanaan Merdeka Belajar - Kampus Merdeka Program Kewirausahaan, dengan harapan Perguruan Tinggi dapat menghasilkan Wirausaha Indonesia yang beradab, berilmu, profesional dan kompetitif, serta berkontribusi terhadap kesejahteraan kehidupan bangsa.

LAMPIRAN:

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM KBMI 2020

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap	
2	Jenis Kelamin	Laki-laki/Perempuan*
3	Program Studi/Jurusan	
4	Perguruan Tinggi	
5	NIM	
6	Tempat, Tgl Lahir	
7	e-Mail	
8	No Telp/HP	
9	Status TIM KBMI 2020	Ketua/Anggota*

B. DESKRIPSI KEGIATAN 1 TAHUN TERAKHIR

Kegiatan apa saja yang anda lakukan diluar kuliah sejak September 2019 sd Juli 2020 **

.....

Semua data yang saya isikan dan tercantum dalam biodata ini adalah benar dan dapat dipertanggungjawabkan secara hukum. Apabila di kemudian hari ternyata dijumpai ketidaksesuaian dengan kenyataan, saya sanggup menerima sanksi.

Demikian identitas diri dan deskripsi kegiatan 1 tahun terakhir ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KBMI 2020.

Note:* pilih salah satu; ** Tuliskan di kotak ini

....., 2020

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 2. Kebutuhan Dana Pengembangan

KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN

TOTAL KETERSEDIAAN DAN KEBUTUHAN DANA PENGEMBANGAN

No	NAMA KEBUTUHAN	Ketersediaan (Rp.)	Kebutuhan (Rp.)
1	BAHAN BAKU	Rp.	Rp.
2	ALAT BANTU	Rp.	Rp.
3	PEMASARAN	Rp.	Rp.
4	DISTRIBUSI	Rp.	Rp.
5	TEMPAT USAHA	Rp.	Rp.
6	LAIN-LAIN	RP.	RP.
TOTAL		Rp.	Rp.

1. BAHAN BAKU

No	Nama Bahan Baku	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Bahan Baku						

2. ALAT BANTU

No	Nama Alat Bantu	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Alat Bantu						

3. PEMASARAN

No	Kegiatan Pemasaran	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Pemasaran						

4. DISTRIBUSI

No	Distribusi	Satuan	Sudah Tersedia	Kebutuhan
----	------------	--------	----------------	-----------

			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Distribusi						

5. TEMPAT USAHA

No	Pengadaan Lokasi Usaha	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai Pengadaan Lokasi Usaha						

6. LAIN-LAIN

No	Lain-lain	Satuan	Sudah Tersedia		Kebutuhan	
			Kuantitas	Nilai (Rp)	Kuantitas	Nilai (Rp)
1						
2						
3						
Jumlah Nilai lain-lain						

....., 2020

Ketua TIM

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 3. Form Rekomendasi Konversi Mata Kuliah

FORM REKOMENDASI KONVERSI MATA KULIAH

Yang bertandatangan di bawah ini:

MAHASISWA :

Nama / NIM :

No. HP :

Nama Perguruan Tinggi :

Program Studi/Jurusan :

DOSEN PEMBIMBING :

Nama Lengkap :

NIDN/NIDK :

Menyatakan bahwa, saya telah mengikuti kegiatan **Kampus Merdeka – Merdeka Belajar: Program Kewirausahaan Kampus Merdeka 2020** Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Judul Proposal KBMI :

No. SK Penetapan :

Bedasarkan Buku Panduan Merdeka Belajar 2020 dan Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi, direkomendasikan kegiatan dan Ekivanlensi konversi Mata Kuliah sebagai berikut:

No	Nama Kegiatan	Bobot	Ekivanlesi Matakuliah

Demikian pernyataan konversi matakuliah Program Kegiatan Bisnis Manajemen Mahasiswa Indonesia Tahun 2020 dibuat dengan sebenar-benarnya.

..... 2020

Dosen Pembimbing,

ttd

(Nama)
NIDN

Ketua TIM KBMI 2020,

ttd

(Nama Mahasiswa)
NIM

Menyetujui,
Pimpinan Perguruan Tinggi

ttd, cap

(Nama)
NIK

Dosen Pembina Akademik

ttd

(Nama)
NIDN

Lampiran 4. Form Isian KBMI (online)

FORM ISIAN KBMI

1. Pengusul dan Merk Usaha:

- a) Tuliskan Nama/Merek (calon) Perusahaan Anda

- b) Sejak kapan bisnis mulai berjalan?

- c) Nama Personel Bisnis (3-5) dimungkinkan merangkap

Ketua TIM	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Produksi	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Pemasaran	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Sumber Daya	:	/ NIM:	/ HP:
PIC Keuangan	:	/ NIM:	/ HP:

- d) Nama Dosen pembimbing

2. Noble purpose

- a) Hal mulia apa yang tim Anda ingin wujudkan dalam membangun bisnis?*

Contoh:

- Noble purpose-nya Steve Jobs (Apple, Inc.) adalah memberikan kontribusi kepada dunia dengan menciptakan alat untuk pikiran demi kemajuan umat manusia.
- Noble purpose-nya Mursida Rambe (BMT Beringharjo Yogyakarta) membantu sebanyak mungkin kaum papa dari jeratan rentenir.

- b) Apa atau siapa yang menjadi pemicu hal mulia yang ingin diwujudkan tersebut?

Contoh: Mursida Rambe menyaksikan seorang ibu-ibu tua dan anaknya diusir dari rumah gubuknya oleh rentenir karena tidak mampu membayar hutangnya.

- c) Apa jenis bisnis anda

- d) Goal/target omset dan net profit usaha Anda 1 tahun

Target Omset : Rp.
Target Profit : Rp.

- e) Realitas omset dan net profit usaha Anda di tahun ini?

Realisasi Omset : Rp.
Realisasi Profit : Rp.

3. Informasi Produk

- a) Apa Produk/jasa Anda? Sebutkan dan Jelaskan

- b) Anda mendapatkan ide produk/jasa anda dari mana?

- c) Jelaskan bagaimana produk/jasa anda bisa menyelesaikan masalah dan memenuhi keinginan calon pelanggan anda?

- d) Siapa kompetitor anda?

- e) Apa keunggulan produk/jasa dari kompetitor Anda?

- f) Apa keunggulan produk/jasa anda dibanding competitor?

- g) Jelaskan bagaimana anda bisa mendapatkan keuntungan dari bisnis anda?

4. Sasaran Pelanggan

- a) Pelanggan Spesifik mana yang akan Anda sasar? (bisa berdasarkan usia, hoby, dll)

- b) Area mana yang akan menjadi target ideal jangkauan bisnis Anda?

- c) Dalam 4 bulan pertama bisnis Anda berjalan, daerah mana yang akan menjadi target pasar Anda?

UNTUK MENJAWAB NOMOR 4 SD 6 ANDA PERLU DISKUSI (BISA VIA WA/ONLINE) DENGAN CALON PELANGGAN YANG ANDA PILIH, SEBAIKNYA LEBIH DARI 1 CALON PELANGGAN

- d) Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Biasanya bagaimana calon pelanggan anda mencari produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan? Temukan minimal 5 cara

- e) Tanyakan kepada calon pelanggan anda: Apa yang membuat pelanggan anda kecewa/kesulitan/Masalah terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar? Temukan minimal 5 hal

- f) Tanyakan kepada calon pelanggan anda : Jika kekecewaan/kesulitan/masalah yang dialami calon pelanggan anda terhadap produk/jasa seperti yang ingin anda tawarkan dan sudah tersedia di pasar, anda bisa memastikan bahwa itu tidak akan terjadi jika membeli produk/jasa dari anda, apa yang masih diharapkan calon pelanggan anda? 5 Saja

- g) Dari semua kekecewaan/kesulitan/masalah dan harapan calon pelanggan anda, produk/layanan anda bisa menyelesaikan kesulitan dan memenuhi harapan yang mana?

Kekecewaan/kesulitan/masalah yang bisa diselesaikan:
.....

Harapan calon pelanggan yang bisa dipenuhi:
.....

5. Hubungan dengan Pelanggan.

- a) Jelaskan bagaimana strategi marketing anda

- b) Bagaimana strategi anda agar calon pelanggan anda membeli produk/jasa anda?

- c) Bagaimana caranya anda merespon pelanggan anda?

Bagaimana caranya jika ingin bertanya tentang produk/jasa anda? Jelaskan
.....

Bagaimana caranya jika ingin membeli produk/jasa anda? Jelaskan
.....

Bagaimana caranya jika pelanggan anda complain? Jelaskan
.....

d) Strategi apa yang akan Anda lakukan untuk menjadikan pelanggan Anda loyal? Jelaskan

e) Dimana calon pelanggan dapat membeli produk/jasa Anda? Sebutkan beberapa cara

6. Sumber Daya

a) Keahlian masing-masing tim (jika terpaksa merangkap diperbolehkan)

Nama Ketua TIM	:
Keahlian	:
Nama PIC Produksi	:
Keahlian	:
Nama PIC Pemasaran	:
Keahlian	:
Nama PIC Sumber Daya	:
Keahlian	:
Nama PIC Keuangan	:
Keahlian	:

b) Apa saja tanggung jawab masing-masing tim Anda?

Tanggung Jawab Ketua TIM :

Tanggung Jawab PIC Produksi :

Tanggung Jawab PIC Pemasaran :
.....

Tanggung Jawab PIC Sumber Daya :
.....

Tanggung Jawab PIC Keuangan :
.....

c) Tim anda berhasil jika ? indikator keberhasilan masing-masing

Indikator Keberhasilan Ketua Tim:
.....

Indikator Keberhasilan PIC Produksi :

.....

Indikator Keberhasilan PIC Pemasaran :

.....

Indikator Keberhasilan PIC Sumber Daya :

.....

Indikator Keberhasilan PIC Keuangan :

.....

d) Peralatan dan bahan yang dibutuhkan untuk membuat produk/jasa anda?

Alat Bantu:

1.

2.

Bahan Baku:

1.

2.

3.

e) Jika Anda harus bermitra dalam menyediakan produk/jasa Anda, Siapa Mitra anda dan menyediakan/melakukan apa mitra anda?

Mitra 1 :

Kewajiban :

Mitra 2 :

Kewajiban :

Mitra 3 :

Kewajiban :

7. Keuangan

a) Biaya apa saja yang Anda butuhkan dalam menyediakan, menjual, dan mengantarkan produk/jasa kepada pelanggan?

Biaya Produksi:

1.

2.

Biaya Pemasaran:

1.

2.

Biaya Distribusi:

1.

2.

Biaya Lain-Lain:

1.

2.

b) Laporan Keuangan 6 bulan sampai dengan 1 tahun

.....

c) Buatlah Proyeksi Keuangan anda untuk 3 tahun kedepan

.....

d) Kebutuhan dana pengembangan

.....

8. Lampiran Pendukung

a) Bukti Usaha (Foto Produk/Jasa, Produksi, Alamat dan Lokasi Usaha (maps), Foto Gerai/Gudang/Pameran, Legalitas (jika ada) , website (jika ada)

b) Biodata Ketua dan Anggota TIM

ooo 000 ooo