



Sosialisasi Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)

Oleh : Retnosyari Septiyani, S.T.P, M.Sc

Apa itu Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha ?

P2MW merupakan program pengembangan usaha mahasiswa yang telah memiliki usaha melalui bantuan dana pengembangan dan pembinaan dengan melakukan pendampingan serta pelatihan (*coaching*) usaha kepada mahasiswa peserta P2MW.

Tujuan dan Manfaat

Tujuan

Pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) bertujuan untuk:

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

Manfaat

Pelaksanaan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) bermanfaat untuk:

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

Persyaratan Mahasiswa

- Mahasiswa aktif jenjang Sarjana dan Diploma yang terdaftar di PDDIKTI maksimal semester 7 saat mengusulkan proposal;
- Setiap mahasiswa hanya boleh terdaftar dalam satu kelompok usaha dan tidak sedang mengajukan pendanaan lainnya (Program Kreativitas Mahasiswa dan Program Penguatan Kapasitas Organisasi Kemahasiswaan) pada Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan;
- Setiap mahasiswa dan usaha hanya boleh mengikuti P2MW maksimal 2 (dua) kali;
- 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, Budaya, dan Pariwisata/Jasa dan perdagangan/manufaktur dan teknologi terapan/Bisnis Digital);
- Produk yang diusulkan merupakan produk yang dikembangkan oleh mahasiswa (bukan waralaba, reseller, titip jual, usaha keluarga/orang lain);
- Proposal usaha yang diusulkan tidak sedang menerima pendanaan sejenis dari sumber APBN.

Produk Usaha

- a. Produk yang diusulkan diutamakan hasil riset perguruan tinggi asal 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 sumber APBN 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 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 Bidang Lomba



Makanan dan Minuman

Makanan dan minuman merupakan produk makanan dan minuman baik dari bahan mentah menjadi setengah jadi maupun bahan setengah jadi diolah menjadi produk akhir.



Budidaya

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



Industri Kreatif, Seni, dan Budaya

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



Jasa, Pariwisata & Perdagangan

Jasa, Pariwisata, & Perdagangan meliputi aktivitas jual beli produk berupa barang (bahan baku, barang setengah jadi maupun barang jadi) jasa, dan pariwisata yang menutamakan unsur



Manufaktur dan Teknologi Terapan

Usaha manufaktur merupakan aktivitas usaha yang dimulai dari pembelian bahan baku, proses produksi dengan mesin secara massal, sehingga tercipta barang jadi yang siap



Bisnis Digital

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

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 sintetis, obat ternak sintetis 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, *tour guide*, 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.

Jenis Usaha yang tidak diperkenankan:

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, dan barang dan jasa yang melanggar hukum untuk diperdagangkan.

Kriteria Penilaian

Bidang non digital (makanan dan minuman; budidaya; industri kreatif, seni dan budaya; jasa perdagangan dan pariwisata; manufaktur dan teknologi terapan

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.

Tabel 2. Jadwal Pelaporan Pendampingan Kelompok Usaha P2MW 2025

No.	Tahap Pelaporan	Periode Waktu
1.	Tahap 1	16 - 31 Juli
2.	Tahap 2	10 - 15 Agustus
3.	Tahap 3	10 - 15 September
4.	Tahap 4	10 - 15 Oktober
5.	Tahap 5	10 - 15 November

Rekomendasi Konversi sks

Mahasiswa dalam mengikuti P2MW 2025 dapat memperoleh hak untuk mengkonversi kegiatan pada mata kuliah yang relevan sesuai dengan kebijakan program studi masing-masing. Konversi ini dapat dilakukan dalam berbagai bentuk pembelajaran lain dengan tetap harus memenuhi persyaratan umum yang diantaranya adalah mahasiswa berasal dari program studi yang terakreditasi dan merupakan mahasiswa aktif yang terdaftar pada PDDikti. Kebijakan ini juga memberi keleluasaan mahasiswa untuk mengambil bentuk pembelajaran selain yang dilakukan dalam bentuk kuliah dan atau praktikum/responsi di kelas.

Direktorat Belmawa memberikan masukan kepada perguruan tinggi yang mengikuti P2MW mengenai bentuk-bentuk pembelajaran wirausaha yang dilakukan mahasiswa ke dalam bentuk pembelajaran yang diakui dalam kurikulum belajar yang dijalankan dalam bentuk sks. Bentuk pembelajaran wirausaha tersebut bersumber di luar program studi maupun dalam praktik langsung berwirausaha yang dilakukan secara terencana dan terprogram yang meliputi tahapan workshop usaha, perencanaan usaha, kegiatan usaha, pembinaan dan pendampingan, monitoring dan evaluasi usaha serta *pitching* dan *awarding*.

Usulan dan Seleksi Proposal

Usulan dan seleksi proposal P2MW 2025 meliputi dua (2) tahapan yaitu Seleksi Internal Perguruan Tinggi dan Seleksi Direktorat Pembelajaran dan Kemahasiswaan (Belmawa). Berikut tahapan usulan dan seleksi proposal P2MW 2025:

1. Seleksi Internal Perguruan Tinggi

- a. Perguruan tinggi melakukan seleksi internal proposal mahasiswa yang meliputi justifikasi RAB dan substansi proposal yang dilaksanakan secara mandiri dan **tidak** melalui laman SIM P2MW;
- b. Menyampaikan berita acara seleksi internal pada SIM P2MW; dan
- c. Maksimal 2 kelompok usaha pada setiap kategori yang diusulkan ke Direktorat Belmawa.

2. Seleksi Direktorat Belmawa

- a. Seleksi administratif sesuai format yang terlampir pada panduan berupa:
 - 1) Berita acara penilaian proposal internal perguruan tinggi;
 - 2) Lembar pengesahan mahasiswa;
- b. Seleksi proposal usaha mahasiswa; dan
- c. Mengumumkan dan menetapkan hasil seleksi penerima bantuan melalui SK Penerima Bantuan.

Pendanaan P2MW

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

Komponen Pendanaan P2MW

A. Tahapan Usaha Awal

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

B. Tahapan Usaha Bertumbuh

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

Timeline

Timeline dan Alur Program

Registrasi >> **Pengajuan** >> **Seleksi Internal** >> **Seleksi Eksternal** >> **Pendanaan**

KMI Expo

Universitas Brawijaya Malang 2021



KMI Expo

Universitas Pendidikan Ganesha Bali 2023



Juara Harapan II

Bidang Manufaktur dan TTG



KMI Expo

Universitas Haluoleo Kendari 2024



Juara I


Bidang makanan dan minuman



KMI Expo

Universitas Tidar Magelang 2025





SELAMAT MENCOBA
UAD JUARA KMI EXPO 2026