



PETUNJUK PELAKSANAAN KOMPETISI INOVASI BISNIS MAHASISWA (KIBM) TAHUN 2020



**PUSAT PRESTASI NASIONAL
KEMENTERIAN PENDIDIKAN DAN KEBUDAYAAN**

TIM PENYUSUN

1. Asep Sukmayadi
2. Misbah Fikrianto
3. Yas Ahmad
4. Asep Supena
5. Munawir Yusuf
6. Indina Tarijah
7. Budiyanto
8. Anggit Murdani
9. Lenny Brida
10. Sonny Rustiadi
11. Emilia Fitriana Dewi
12. Teddy Kusmawan
13. Kusni Ingsih
14. Soecipto
15. M. Fathoni Rokhman
16. Ratih Ayuninghemi
17. Anang Pratama
18. Novi Shintia
19. Suselo Utoyo
20. Nur Azizah
21. Wachyu Hari Haji
22. Wisnu Sakti Dewobroto
23. Tim Pusat Prestasi Nasional

KATA PENGANTAR

Pusat Prestasi Nasional melakukan berbagai kegiatan yang bertujuan untuk meningkatkan jumlah mahasiswa berprestasi. Dalam rangka mendorong peningkatan prestasi mahasiswa, kemampuan akademik, wawasan dan kecintaan mahasiswa terhadap bidang bisnis yang harapannya nanti mampu meningkatkan perekonomian bagi diri sendiri bahkan untuk Indonesia dimasa yang akan datang, Pusat Prestasi Nasional Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan menyelenggarakan berbagai kegiatan fasilitasi yang salah satunya adalah Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa (KIBM).

Salah satu kebijakan kampus merdeka memberikan dorongan kepada mahasiswa untuk memiliki hak mendapatkan pengalaman selama tiga semester di luar program studinya. Berdasarkan Permendikbud no 3 tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi, salah satu bentuk pembelajaran lainnya adalah Berwirausaha.

Perkembangan Ilmu Pengetahuan dan Teknologi yang sangat cepat menjadi peluang sekaligus tantangan untuk mahasiswa mengembangkan keilmuannya secara utuh. Kegiatan KIBM dapat diikuti oleh mahasiswa jenjang akademik, jenjang vokasi dan mahasiswa Disabilitas, hal ini akan membuat banyak mahasiswa dapat melakukan terobosan-terobosan baru dibidang Inovasi Bisnis. Kegiatan KIBM ini diharapkan dapat meningkatkan jumlah mahasiswa berprestasi dan masukan untuk perbaikan mutu Pendidikan tinggi khususnya di bidang Bisnis.

Pelaksanaan KIBM Tahun 2020 merupakan kegiatan yang perdana dilaksanakan oleh Pusat Prestasi Nasional. Kegiatan yang mengundang mahasiswa dari berbagai jenjang diharapkan akan memotivasi mahasiswa lebih banyak lagi untuk dapat menemukan banyak Inovasi dibidang Bisnis. Kegiatan KIBM dilaksanakan dengan metode dalam jaringan (daring), mempertimbangkan kondisi pandemic COVID-19 di Indonesia. Petunjuk pelaksanaan di susun untuk memudahkan para peserta memahami alur dan proses dari Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa dan petunjuk pelaksanaan ini difokuskan pada hal-hal yang terkait dengan persyaratan, mekanisme dan tata cara seleksi serta cakupan materi yang diujikan. Semoga dengan petunjuk pelaksanaan ini, penyelenggaraan KIBM di tahun 2020 dapat terlaksana dengan baik. Melalui kegiatan ini, kita tingkatkan prestasi mahasiswa di bidang Inovasi Bisnis baik secara Nasional maupun Internasional.

Pusat Prestasi Nasional terus melakukan koordinasi dengan Perguruan Tinggi dan Lembaga Layanan Pendidikan Tinggi (LLDIKTI) Wilayah I-XV agar pelaksanaan kegiatan KIBM berjalan dan menghasilkan mahasiswa yang berprestasi serta pembelajaran untuk mahasiswa lainnya. Pusat Prestasi Nasional mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang membantu tersusunnya petunjuk pelaksanaan ini. Besar harapan kami, Pelaksanaan KIBM dapat berjalan lancar.

Jakarta, Juli 2020

Plt. Kepala Pusat Prestasi Nasional

TTD

Asep Sukmayadi, S.IP., M.Si
NIP. 197206062006041001

DAFTAR ISI

TIM PENYUSUN.....	ii
KATA PENGANTAR.....	iii
DAFTAR ISI.....	iv
I. LATAR BELAKANG.....	1
II. DASAR HUKUM.....	3
III. BENTUK KEGIATAN.....	3
IV. BIDANG KEGIATAN.....	3
A. KIBM PERGURUAN TINGGI AKADEMIK.....	3
1. TUJUAN.....	3
2. RUANG LINGKUP.....	3
3. LUARAN.....	4
4. PENGUSUL.....	4
5. WORKSHOP.....	4
6. PROPOSAL KEGIATAN.....	4
7. KRITERIA PENILAIAN.....	6
B. KIBM PERGURUAN TINGGI VOKASI.....	6
1. TUJUAN.....	6
2. RUANG LINGKUP.....	6
3. LUARAN.....	7
4. PENGUSUL.....	7
5. WORKSHOP KEWIRAUSAHAAN.....	7
6. PROPOSAL KEGIATAN.....	8
7. KRITERIA PENILAIAN.....	11
C. KIBM PROGRAM DISABILITAS.....	12
Rencana Pemasaran dan Penjualan.....	17
BIDANG ADMINISTRASI.....	17
A. PENGUSULAN.....	17
B. PENGUMUMAN.....	18
C. PENCAIRAN DANA.....	18
D. JADWAL KEGIATAN.....	18
E. REKOMENDASI KONVERSI SKS.....	18
1. LATAR BELAKANG.....	18
2. KEGIATAN.....	19
3. KONVERSI DAN EKIVALENSI.....	19
4. EKIVALENSI MERDEKA BELAJAR PROGRAM KIBM 2020.....	20
LAMPIRAN.....	21

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota	21
Lampiran 2. Biodata Dosen Pendamping	22
Lampiran 3. Kebutuhan Dana.....	23
Lampiran 4. Form Rekomendasi Konversi Mata Kuliah	24

I. LATAR BELAKANG

Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan melalui Pusat Prestasi Nasional berupaya mengembangkan dan meningkatkan 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. Program Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa (KIBM) diharapkan dapat menjadi salah satu agenda lomba kemahasiswaan tingkat nasional, Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan dalam mencapai tujuan membangun semangat kewirausahaan dengan memperkuat jejaring antara Akademisi, Bisnis dan Pemerintah

Pada gambar 1 kerangka kegiatan KIBM 2020 dibawah ini dipaparkan alur seluruh kegiatan dari hulu hingga hilir, yaitu dimulai dengan Sosialisasi dan Workshop KIBM yang diselenggarakan untuk peserta mahasiswa perguruan tinggi akademik, mahasiswa perguruan tinggi vokasi, dan mahasiswa penyandang disabilitas. pada kegiatan selanjutnya adalah pengusulan proposal KIBM secara online, kemudian akan diadakan review oleh reviewer untuk menetapkan proposal yang layak memperoleh dana stimulan, selanjutnya pada tahap pelaksanaan, dosen pendamping secara aktif memberikan pendampingan langsung dan Pusat Prestasi Nasional akan melakukan monitoring secara periodik. Pada tahap selanjutnya peserta terpilih akan diminta mempresentasikan praktik bisnisnya dalam forum sharing session dengan platform webinar dan mendapat bimbingan untuk memperoleh HKI. Selanjutnya terhadap peserta yang dinyatakan berprestasi akan mendapat penghargaan melalui KIBM Award tidak berhenti sampai disini, di akhir kegiatan ini akan diselenggarakan temu investor dengan harapan bisnis mahasiswa ini bisa dilirik oleh investor dan juga mendapatkan masukan-masukan dari para investor.



Gambar 1 Kerangka Kegiatan KIBM

Rangkaian perlombaan pada pagelaran tersebut dilakukan melalui proses adaptasi berbagai kompetisi bidang bisnis dan manajemen nasional dan internasional dengan membangun kerjasama dengan praktisi dan pengusaha. Rangkaian kompetisi ini akan melalui beberapa proses yang akan dinilai oleh juri dengan komposisi yang seimbang antara perwakilan akademisi, praktisi bidang kewirausahaan, bisnis, dan manajemen. KIBM 2020 yang diselenggarakan oleh Pusat Prestasi Nasional membagi menjadi 3 (tiga) bidang kegiatan yaitu Perguruan Tinggi Akademik, Perguruan Tinggi Vokasi dan Penyandang Disabilitas.

KIBM Bidang akademik bertujuan untuk meningkatkan inovasi produk/jasa bisnis mahasiswa, pengembangan bisnis mahasiswa, peningkatan pendapatan dan nilai tambah bisnis mahasiswa dan adanya pengakuan HKI yang dikeluarkan oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia bagi yang memiliki potensi. KIBM Bidang Vokasi bertujuan untuk pengintegrasian antar berbagai Bidang Keilmuan Vokasi, peningkatan inovasi produk tepat guna (barang dan jasa) pengembangan bisnis mahasiswa berbasis Digital Teknologi meliputi seluruh aktivitas penciptaan rantai nilai (Value Chain) dalam bisnis, peningkatan keberlanjutan pendapatan dan Pengembangan jaringan bisnis mahasiswa, pengakuan HAKI dan Paten Industri yang dikeluarkan oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia bagi yang memiliki potensi. KIBM mahasiswa disabilitas bertujuan membangun kesadaran, motivasi, dan kepercayaan diri mahasiswa disabilitas dalam wirausaha, mengembangkan bisnis mahasiswa disabilitas, meningkatkan pendapatan dan nilai tambah bisnis mahasiswa disabilitas, meningkatkan inovasi produk/jasa bisnis mahasiswa disabilitas, dan membangun jaringan antara pebisnis, pemodal, dan stakeholder lainnya

Memberdayakan penyandang disabilitas dan memastikan inklusivitas serta kesetaraan dalam segala aspek kehidupan adalah amanat undang undang No 8 tahun 2016 Tentang Penyandang Disabilitas. Wujud paling nyata pemberdayaan tersebut adalah pemberian kesempatan berkiprah dalam mendapatkan penghidupan yang layak melalui produktifitas ekonomi. Sayangnya, partisipasi individu disabilitas dalam dunia pekerjaan masih sangat terbatas. Dari seluruh dari seluruh populasi penyandang disabilitas yang ada di Indonesia, hanya 51,12% yang memiliki pekerjaan (BPS, 2016). Dengan daya serap hanya 30% dalam sector formal, maka kebanyakan individu disabilitas harus berupaya mencari penghidupan dari sector informal (International Labour Organization, 2017). Hal ini menyiratkan pentingnya membangun jiwa kewirausahaan individu disabilitas. Kegiatan Inovasi Bisnis Mahasiswa, khususnya untuk mahasiswa disabilitas perlu didorong dan difasilitasi agar memiliki minat dan dapat mengembangkan potensi inovasi wirausaha yang pada akhirnya dapat menjadi tulang punggung pembangunan melalui kemandirian ekonomi bangsa, terlebih di era new normal pandemik maupun kelak pasca covid-19.

II. DASAR HUKUM

1. Undang-undang No 12 Tahun 2012 Tentang Perguruan Tinggi;
2. Undang-Undang No 8 Tahun 2016 Tentang Penyandang Disabilitas;
3. PERMENDIKBUD No. 45 tahun 2019 tentang Organisasi dan Tata Kerja Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan;
4. PERMENDIKBUD No. 3 Tahun 2020 Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi
5. Buku Saku Merdeka Belajar Kampus Merdeka.

III. BENTUK KEGIATAN

Kegiatan KIBM 2020 meliputi:

1. Sosialisasi dan Workshop KIBM;
2. Pemberian bantuan pendanaan sebagai stimulus dalam pengembangan bisnis senilai Rp. 5.000.000,- sampai dengan Rp. 15.000.000,- untuk setiap usulan yang lolos seleksi untuk seluruh kategori;
3. Pendampingan bisnis mahasiswa;
4. Konsultasi Potensi Hak Kekayaan Intelektual;
5. KIBM Award 2020;
6. Temu Investor.

IV. BIDANG KEGIATAN

A. KIBM PERGURUAN TINGGI AKADEMIK

1. TUJUAN

Kegiatan KIBM 2020 bertujuan untuk:

- a. Peningkatan inovasi produk/jasa bisnis mahasiswa;
- b. Pengembangan bisnis mahasiswa;
- c. Peningkatan pendapatan dan nilai tambah bisnis mahasiswa;
- d. Adanya pengakuan HKI yang dikeluarkan oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia bagi yang memiliki potensi.

2. RUANG LINGKUP

Program KIBM menitikberatkan pada peningkatan inovasi produk/jasa bisnis mahasiswa yang mendorong kepada pengembangan bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan dan nilai tambah pada bisnis mahasiswa. Ruang lingkup KIBM tahun 2020 meliputi workshop, pengusulan proposal program, evaluasi dan penetapan, pelaksanaan bisnis yang disertai dukungan pendanaan sebagai stimulus, pendampingan oleh Dosen dan praktisi, monitoring dan evaluasi, pendaftaran HKI bagi produk/jasa yang berpotensi HKI, penyusunan laporan kegiatan bisnis dan diakhir seluruh kegiatan akan diadakan KIBM Award 2020.

3. LUARAN

Luaran dari kegiatan KIBM 2020 antara lain:

- a. Peningkatan kompetensi dalam pengelolaan dan pengembangan bisnis;
- b. Adanya pengembangan Produk atau bisnis mahasiswa;
- c. Adanya pendaftaran HKI bagi produk/jasa yang berpotensi;
- d. Peningkatan pendapatan;
- e. Pemanfaatan produk digital dalam bisnis;
- f. Pengembangan jaringan bisnis.

4. PENGUSUL

Pengusul kegiatan KIBM adalah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa aktif di perguruan tinggi akademik (sarjana) di bawah naungan Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan;
- b. Jumlah kelompok terdiri atas 3–5 mahasiswa yang terdaftar di PD-DIKTI;
- c. Mahasiswa pengusul dapat berasal dari satu atau beberapa jurusan, namun masih dalam satu Perguruan Tinggi yang sama;
- d. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu usulan melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota;
- e. Peserta merupakan perwakilan resmi dari Perguruan Tinggi dan melampirkan surat pengantar dari Pimpinan Perguruan Tinggi.
- f. Memiliki bisnis yang telah berjalan minimal 6 bulan.

5. WORKSHOP

Workshop Perencanaan Pengembangan Bisnis pada KIBM 2020 diharapkan mampu memberikan pengetahuan mengenai pelaksanaan inovasi bisnis mahasiswa, meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam merencanakan dan melaksanakan bisnis, serta membangun jejaring antara pebisnis, pemodal, dan pemangku kepentingan lainnya.

Pada kegiatan workshop yang akan dilaksanakan, peserta yang menjadi target adalah mahasiswa jenjang Sarjana pada perguruan tinggi akademik berjumlah 1000 peserta yang terbagi menjadi 2 (dua) kegiatan.

Materi workshop yaitu tentang Perencanaan Pengembangan Bisnis, Pengembangan Produk atau jasa, Manajemen Keuangan, Penjualan dan Marketing, Hubungan dengan pelanggan dan disampaikan juga tentang bagaimana penyusunan Proposal KIBM 2020.

6. PROPOSAL KEGIATAN

Pengusulan Proposal dilakukan dengan cara mengisi form online yang ada di <https://kibm.kemdikbud.go.id/>

Susunan Proposal KIBM adalah sebagai berikut:

- a. Ringkasan
Buatlah ringkasan yang berisi tentang masalah yang ada di pasar kemudian jelaskan apa solusi yang anda tawarkan serta produk/jasa apa yang timbul dari solusi yang anda tawarkan. Jelaskan pula siapa yang menjadi target pelanggan serta ceritakan secara ringkas bisnis model anda.
- b. Masalah, Solusi, dan Produk/Jasa
Ungkap masalah apa yang ditemukan di pasar dan solusi apa yang anda tawarkan sehingga bisa menyelesaikan masalah di pasar, serta produk/jasa yang seperti apa dan jelaskan keunggulan produk/jasa anda dibanding produk dari kompetitor yang sudah ada di pasar.
- c. Sumber Daya
Menjelaskan bahan baku apa saja yang dibutuhkan dan bagaimana ketersediaan bahan baku tersebut, alat bantu apa saja yang dibutuhkan dan bagaimana kondisi tim saat ini.
- d. Pesaing dan keunggulan pesaing
Ungkap siapa yang menjadi pesaing anda, apa produk/jasanya serta jelaskan apa keunggulan produk/jasa pesaing.
- e. Target Pelanggan dan Ketersediaan Pasar
Menjelaskan siapa yang menjadi target pelanggan pada bisnis anda dan bagaimana ketersediaan pasar
- f. Strategi Pemasaran dan Akuisisi Pelanggan
Bagaimana strategi pemasaran yang sudah anda lakukan dan apa rencana pengembangan strateginya kemudian jelaskan bagaimana pelanggan bisa memilih menggunakan produk/jasa anda
- g. Business Model
Jelaskan bisnis model anda menggunakan Bisnis Canvas Model kemudian gambarkan milestone dan jelaskan strategi pencapaiannya
- h. Apa rencana pengembangan yang akan anda lakukan
Jelaskan apa rencana pengembangan bisnis anda 3 bulan kedepan serta jelaskan pula apa rencana pengembangan bisnis anda 1 tahun kedepan.
- i. Laporan Keuangan, Proyeksi Keuangan, dan Kebutuhan dana Pengembangan (1 file .pdf)
- j. Lampiran (1 file .pdf)
 - Foto-Foto Dokumentasi (Produk/Jasa, Produksi, Pemasaran, Lokasi)
 - Organisasi, CV Tim dan CV Dosen Pendamping
 - Surat Pengesahan

7. KRITERIA PENILAIAN

Kriteria penilaian pada usulan proposal adalah sebagai berikut:

No	Kriteria	Bobot (%)
1	Masalah, Solusi dan Produk/Jasa yang ditawarkan	15
2	Sumberdaya	10
3	Pesaing dan keunggulan pesaing	10
4	Target Pelanggan dan Ketersediaan Pasar	15
5	Strategi Pemasaran dan Akuisisi Pelanggan	15
6	Business Model	15
7	Rencana Pengembangan	10
8	Laporan Keuangan dan Proyeksi Keuangan	10

B. KIBM PERGURUAN TINGGI VOKASI

1. TUJUAN

Kegiatan KIBM 2020 Kategori Vokasi bertujuan untuk:

1. Pengintegrasian Antar berbagai Bidang Keilmuan Vokasi;
2. Peningkatan inovasi produk tepat guna (barang dan jasa);
3. Pengembangan bisnis mahasiswa berbasis Digital Teknologi meliputi seluruh aktivitas penciptaan rantai nilai (Value Chain) dalam bisnis;
4. Peningkatan keberlanjutan pendapatan dan Pengembangan jaringan bisnis mahasiswa;
5. Pengakuan HAKI dan Paten Industri yang dikeluarkan oleh Kementerian Hukum dan HAM Republik Indonesia bagi yang memiliki potensi.

2. RUANG LINGKUP

Program KIBM Kategori PT Vokasi 2020 menitikberatkan pada peningkatan kompetensi dalam inovasi produk (barang dan jasa) bisnis mahasiswa yang terintegrasi dalam bidang keilmuan vokasi, sehingga mendorong pengembangan bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan dan nilai tambah pada bisnis mahasiswa. Ruang lingkup kegiatan meliputi workshop, pengusulan proposal program, evaluasi dan penetapan, pelaksanaan bisnis yang disertai dukungan pendanaan sebagai stimulus, pendampingan oleh Dosen dan praktisi, monitoring dan evaluasi, pendaftaran HAKI dan Paten Industri bagi produk (barang dan jasa),

penyusunan laporan kegiatan bisnis dan diakhir seluruh kegiatan akan diadakan KIBM Award 2020 kategori PT Vokasi.

3. LUARAN

Luaran dari kegiatan KIBM 2020 Kategori PT Vokasi antara lain:

1. Adanya Peningkatan kompetensi dalam pengelolaan, integrasi bidang keilmuan vokasi dan pengembangan bisnis;
2. Adanya pengembangan Produk (barang dan jasa) berupa Teknologi Tepat Guna yang memiliki nilai jual;
3. Adanya Pengembangan bisnis mahasiswa berbasis Digital Teknologi meliputi seluruh aktivitas penciptaan rantai nilai (Value Chain) dalam bisnis;
4. Adanya Peningkatan keberlanjutan Pendapatan dan Pengembangan jaringan bisnis Mahasiswa;
5. Adanya pendaftaran HAKI dan Paten Industri bagi produk (barang dan jasa) yang berpotensi;

4. PENGUSUL

1. Mahasiswa aktif di perguruan tinggi vokasi (diploma atau sarjana terapan) di bawah naungan Direktorat Vokasi Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan;
2. Jumlah kelompok terdiri atas 3–5 mahasiswa yang terdaftar di PD-DIKTI;
3. Mahasiswa pengusul dapat berasal dari lintas Program Studi, lintas jurusan dan / atau lintas Perguruan Tinggi Vokasi;
4. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu usulan melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota;
5. Peserta merupakan perwakilan resmi dari Perguruan Tinggi dan melampirkan surat pengantar dari Pimpinan Perguruan Tinggi.
6. Memiliki bisnis yang telah berjalan minimal 6 bulan dan dapat dibuktikan dengan laporan keuangan.

5. WORKSHOP KEWIRAUSAHAAN

Workshop Perencanaan Pengembangan Bisnis pada KIBM 2020 diharapkan mampu memberikan pengetahuan mengenai pelaksanaan inovasi bisnis mahasiswa bidang vokasi, meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam merencanakan dan melaksanakan bisnis, serta membangun jejaring antara pebisnis, pemodal, dan pemangku kepentingan lainnya.

Pada kegiatan workshop yang akan dilaksanakan, peserta yang menjadi target adalah mahasiswa jenjang Diploma dan Sarjana Terapan pada perguruan tinggi akademik berjumlah 1000 peserta yang terbagi menjadi 2 (dua) kegiatan.

Materi workshop yaitu tentang Perencanaan Pengembangan Bisnis, Pengembangan Produk atau jasa, Manajemen Keuangan, Penjualan dan Marketing, Integrasi bidang Keilmuan, Produk tepat Guna dan HAKI serta paten Industri. Hubungan dengan

pelanggan dan disampaikan juga tentang bagaimana penyusunan Proposal KIBM 2020.

6. PROPOSAL KEGIATAN

Pengusulan Proposal dilakukan dengan cara mengisi form online yang ada di <https://kibm.kemdikbud.go.id/>

Proposal KIBM Vokasi merupakan dokumen yang diajukan untuk pengembangan inovasi bisnis agar usaha menjadi lebih besar lagi. Proposal KIBM dapat diajukan untuk memperoleh dana stimulan dari Pusat Prestasi Nasional atau dapat digunakan untuk mendapatkan tambahan modal dari para investor lain maupun lembaga keuangan.

Proposal KIBM vokasi berisi deskripsi tentang posisi usaha saat ini, visi masa depan dan rencana yang akan dilakukan untuk mewujudkan visi tersebut. Oleh karena itu, proposal KIBM Vokasi lebih banyak menggunakan data empiris yaitu perjalanan usaha minimal 6 bulan, kapasitas produksi/jasa saat ini, jumlah karyawan yang dimiliki, modal yang dimiliki saat ini. Format proposal KIBM minimal berisi 9 aspek berikut ini.

1. Ringkasan Eksekutif

Berisi rangkuman isi proposal bisnis, diantaranya profil perusahaan, jenis komoditi yang diproduksi, nilai penjualan per bulan/tahun saat ini, nilai kekayaan perusahaan terakhir, prospek pengembangan usaha, rencana pengembangan usaha, proyeksi/nilai target penjualan, kebutuhan dan sumber dana, rencana penggunaan dana, jangka waktu pengembalian.

2. Deskripsi Usaha/perusahaan

Deskripsi usaha/perusahaan berisi informasi tentang struktur, kepemilikan dan perkembangan perusahaan sampai saat ini. Secara rinci, deskripsi usaha memuat :

- a. Nama dan lokasi perusahaan
- b. Pemilik usaha/perusahaan, kepemilikan saham jika ada.
- c. Status hukum usaha/perusahaan, apakah perusahaan pribadi, CV atau PT, merk dagang, hak cipta, hak paten, waralaba, dan sebagainya.
- d. Tahap perkembangan usaha saat ini dan prestasi yang telah dicapai. Deskripsikan perkembangan usaha, dari waktu ke waktu apakah mengalami kenaikan, stabil atau penurunan.
- e. Produk/jasa yang ditawarkan. Deskripsi tentang jenis produk yang ditawarkan beserta fungsinya serta rencana pengembangan inovasi produk ke depan.
- f. Keuangan perusahaan saat ini

3. Target Pasar

Menentukan target pasar menjadi bagian penting dalam strategi bisnis. Ada beberapa usaha/perusahaan yang ingin menjangkau konsumen dari semua kalangan, tapi ada beberapa usaha yang fokus pada konsumen tertentu

sesuai dengan jenis produknya. Pada bagian ini, deskripsikan target pasar yang dapat menjangkau konsumen dengan daya beli yang cukup potensial (*potential buyer*).

Target pasar meliputi lokasi geografis, karakteristik demografi target konsumen, siapa mereka, apa yang mereka inginkan, bagaimana mereka membeli. Informasi ini sangat membantu keberhasilan dalam mendesain produk atau jasa yang diperlukan konsumen, mengembangkan pasar, dan memastikan penjualan.

4. Analisis Pesaing/Kompetisi

Saat menjalankan bisnis, adanya persaingan pasar memang bukan hal yang baru. Baik usaha yang memang memiliki peluang pasar cukup bagus, atau pun peluang usaha yang pasarnya tidak terlalu bagus. Deskripsikan cara yang dilakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, agar bisa bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ramai.

a. Potensi pasar dan kenali pesaing.

Deskripsikan cara menghadapi persaingan dengan melihat potensi pasar yang ada, dan cari tau siapa pesaing yang kompeten saat ini. Dengan mengetahui siapa pesaing, secara tidak langsung menentukan bagaimana cara menghadapinya.

b. Ciptakan produk yang berbeda.

Jelaskan keunikan produk dan apa ciri khasnya serta daya tarik bagi konsumen. Jelaskan bagaimana konsumen bisa mengenali produk anda, dan memilih produk tersebut dibandingkan produk lainnya yang ada dipasaran.

c. Keunggulan produk.

Jelaskan keunggulan produk, misalnya dengan cara mempertahankan kualitas produk atau pelayanan prima yang ditawarkan kepada konsumen.

d. Pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing.

Jelaskan bagaimana mengetahui kelebihan apa yang dimiliki pesaing, dan memanfaatkan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar.

e. Menawarkan harga yang bersaing.

Jelaskan bagaimana caranya memberikan harga yang bersaing, bukan berarti harus menurunkan harga dan memperbesar kerugian usaha. Strategi ini bisa dilakukan dengan cara, memberikan bonus untuk jumlah pembelian tertentu, dll.

5. Rencana Pemasaran dan Penjualan

Rencana pemasaran dan penjualan menggambarkan strategi untuk menjaga konsumen dan penjualan, ini menjadi penting bagi pelaku bisnis, investor, maupun pemberi pinjaman, karena dapat melihat beberapa hal berikut ini:

- a. Cara pemasaran yang realistis dan efektif dalam hal biaya untuk memberi informasi kepada konsumen mengenai produk atau jasa dan keuntungan yang ditawarkan;
- b. Tenaga penjualan yang efektif;
- c. Teknik dan metode penjualan yang tepat.

Pemasaran merupakan aktivitas yang membuat konsumen menyadari adanya produk atau jasa, dan keuntungan yang ditawarkan. Aktivitas pemasaran mencakup periklanan (cetak, radio, TV, internet), menghasilkan materi pendukung (brosur, lembar informasi produk), mempersiapkan *website* perusahaan, melakukan hubungan publik (*press release*, acara), menghadiri pemetaan perdagangan, dan menawarkan sampel gratis.

Penjualan merupakan aktivitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pesanan atau penjualan langsung. Aktivitas penjualan mencakup penjualan ke rumah konsumen atau tempat bisnis, *telemarketing*, *e-commerce*, penjualan *online*, atau penjualan barang di toko, pameran, atau kegiatan-kegiatan lainnya.

6. Rencana Operasi

Rencana operasi dalam proposal bisnis mendeskripsikan bagaimana secara teknis operasi perusahaan dijalankan. Rencana Operasi memuat:

- a. **Disain Produk dan Jasa**
Deskripsikan jenis produk dan jasa serta bagaimana disain produk dan jasa yang direncanakan.
- b. **Manajemen Kualitas**
Deskripsikan rencana menciptakan kualitas produk dan jasa yang sesuai dengan harapan pelanggan dan kontrol kualitasnya. Dimensi kualitas produk perlu didefinisikan dan direncanakan agar sesuai dengan selera konsumen.
- c. **Perencanaan Proses dan Kapasitas**
Perencanaan operasi memasukkan rencana bagaimana produk tersebut diproses serta berapa kapasitas produksi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. Teknologi yang digunakan juga perlu direncanakan agar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
- d. **Penentuan Lokasi Fasilitas**
Lokasi usaha perlu ditetapkan dalam perencanaan bisnis. Berbagai faktor perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha yang mudah diakses calon konsumen.
- e. **Lay Out Fasilitas**
Rencana bisnis perlu mempertimbangkan lay out usaha agar memperlancar arus proses serta memberikan keindahan secara estetika. Rencana lay out kantor, lay out pabrik, lay out gudang perlu dibuat dengan baik.
- f. **Manajemen Rantai Pasokan**
Deskripsikan rencana operasi dan aliran bahan dan jasa, transformasi menjadi bahan setengah jadi dan bahan jadi sampai penyerahan produk kepada pelanggan melalui saluran distribusi termasuk aliran informasi.
- g. **Manajemen Persediaan**
Deskripsikan Rencana operasi dan bagaimana mengelola persediaan yang digunakan untuk menentukan berapa kebutuhan bahan ataupun produk dan kapan memesannya.
- h. **Elemen operasi yang memberikan keunggulan kompetitif**
Jelaskan perencanaan operasi dengan mempertimbangkan efisiensi biaya, produktivitas dan memaksimalkan keuntungan. Rencana operasi juga mempertimbangkan perbedaan kompetitif dari usaha lain yang sejenis.

7. Tim Manajemen

Aspek manajemen merupakan aspek yang biasanya pertama kali dibaca oleh investor. Investor dan pemberi pinjaman ingin memastikan bahwa perusahaan dipimpin oleh pimpinan yang kompeten. Jika sedang mengembangkan rencana untuk mencari dana, fokus pada latar belakang tim manajemen. Buatlah rangkuman tentang kualifikasi mereka yang relevan secara ringkas dan obyektif.

Deskripsikan orang-orang yang menjalankan bisnis, jelaskan peranan mereka dan tunjukkan kualifikasi, pengalaman, pendidikan, dll. Perkirakan kebutuhan manajemen dimasa depan dan biasanya posisi manajemen belum terisi sepenuhnya dalam usaha baru.

8. Perkembangan Masa Depan Usaha

Proposal bisnis adalah peta jalan untuk perusahaan, maka orang membaca rencana bisnis memerlukan pemahaman yang jelas mengenai tujuan akhir. Pada bagian ini, jelaskan tujuan jangka panjang dan patokan pencapaian yang direncanakan. Paparan tentang perkembangan masa depan, penting bagi investor karena investor menginvestasi uang mereka pada usaha anda dan mereka ingin memperkirakan berapa banyak keuntungan yang mungkin diperoleh dan seberapa besar perusahaan akan berkembang, sehingga mereka memahami keuntungan dalam investasi mereka.

Bagian ini menjelaskan tentang apa yang diharapkan terjadi pada perusahaan dalam enam bulan, satu tahun atau lima tahun? Pada bagian ini, deskripsikan visi dan rencana jangka panjang. Jelaskan serinci mungkin dengan berfokus pada masalah berikut:

- a. Tingkat penjualan
- b. Tingkat/margin keuntungan
- c. Jumlah karyawan
- d. Jumlah lokasi
- e. Jumlah produk/lini produk/Inovasi produk
- f. Pangsa pasar

9. Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis

Finansial menjelaskan tentang situasi keuangan yang terdiri dari *Income statement*/ laporan laba rugi, *balance sheet*, (jika bisnis tersebut sudah berjalan), proyeksi laba rugi dan arus kas. Analisa dan strategi keuangan sangat penting dalam menyusun *business plan* guna memberikan gambaran sistematis terhadap langkah-langkah yang akan diambil untuk mencapai profitabilitas yang diharapkan. *Financial Plan* disusun dengan cara menentukan secara aktual jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis dan dana yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional perusahaan.

7. KRITERIA PENILAIAN

Kriteria penilaian pada usulan proposal adalah sebagai berikut:

No	Kriteria	Bobot (%)
1	Ringkasan Eksekutif,	5
2	Deskripsi Usaha	10
3	Target Pasar	10
4	Analisis Pesaing/Kompetitor	15
5	Rencana Pemasaran dan Penjualan	15
6	Rencana Operasi	15
7	Kesiapan TIM Manajemen	5
8	Pengembangan Masa Depan Usaha dan Inovasi	10
9	Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis (Laporan Keuangan dan Proyeksi Keuangan)	10
10	Foto-dokumentasi dan dokumen pendukung lain, CV	5

C. KIBM PROGRAM DISABILITAS

1. TUJUAN

KIBM mahasiswa disabilitas bertujuan:

- a. Membangun kesadaran, motivasi, dan kepercayaan diri mahasiswa disabilitas dalam wirausaha
- b. Mengembangkan bisnis mahasiswa disabilitas
- c. Meningkatkan pendapatan dan nilai tambah bisnis mahasiswa disabilitas
- d. Meningkatkan inovasi produk/jasa bisnis mahasiswa disabilitas
- e. Membangun jaringan antara pebisnis, pemodal, dan stakeholder lainnya

2. RUANG LINGKUP

Program KIBM Disabilitas menitikberatkan pada pembangunan kesadaran, motivasi dan kepercayaan diri mahasiswa disabilitas dalam berwirausaha yang mendorong kepada pengembangan rencana bisnis yang mampu meningkatkan pendapatan dan pengembangan nilai tambah pada bisnis mahasiswa disabilitas. Ruang lingkup KIBM Disabilitas tahun 2020 meliputi workshop, pengusulan proposal program, evaluasi dan penetapan, pelaksanaan perencanaan bisnis yang disertai dukungan pendanaan sebagai stimulus, pendampingan oleh Dosen dan praktisi, monitoring dan evaluasi, penyusunan laporan kegiatan bisnis dan diakhir seluruh kegiatan akan diadakan KIBM Award 2020.

3. LUARAN

- a. Peningkatan kesadaran, motivasi, dan kepercayaan diri mahasiswa;
- b. Adanya perencanaan bisnis mahasiswa;
- c. Adanya pengembangan Produk atau bisnis mahasiswa;
- d. Peningkatan pendapatan;

- e. Pengembangan jaringan bisnis.

4. PENGUSUL

Pengusul kegiatan KIBM Disabilitas adalah sebagai berikut:

- a. Mahasiswa aktif di perguruan tinggi baik program sarjana maupun program vokasi di bawah naungan Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi;
- b. Jumlah kelompok terdiri atas 3–5 mahasiswa yang terdaftar di PD-DIKTI. Ketua kelompok merupakan mahasiswa disabilitas sedangkan anggota kelompok boleh terdiri dari mahasiswa disabilitas ataupun mahasiswa non disabilitas;
- c. Mahasiswa pengusul dapat berasal dari satu Perguruan tinggi maupun lintas perguruan tinggi;
- d. Mahasiswa pengusul hanya dapat mengajukan satu usulan melalui satu kelompok baik sebagai ketua maupun anggota;
- e. Peserta merupakan perwakilan resmi dari Perguruan Tinggi dan melampirkan surat pengantar dari Pimpinan Perguruan Tinggi.

5. WORKSHOP KEWIRAUSAHAAN

Kegiatan workshop kewirausahaan akan dilaksanakan 2x dengan target peserta 350 orang per kegiatan terdiri dari mahasiswa disabilitas, mahasiswa non disabilitas yang akan berkelompok membuat proposal bisnis dengan mahasiswa disabilitas, dosen pendamping, dan mitra kerja.

Materi workshop Kegiatan I terdiri dari sukses Story dari para pengusaha disabilitas, peningkatan Minat Wirausaha, strategi Penemuan Ide Produk/Jasa, strategi Pengelolaan Bisnis (Produksi, Pemasaran, Distribusi, Hubungan Pelanggan, Hubungan Mitra), jalur permodalan. Sedangkan materi kegiatan II terdiri dari sukses Story dari pengusaha disabilitas, strategi implementasi bisnis, pengelolaan bisnis, pengelolaan sumber daya, pengelolaan dan pelaporan Keuangan. Pada setiap kegiatan juga disampaikan juga tentang bagaimana penyusunan Proposal KIBM Disabilitas 2020.

6. PROPOSAL KEGIATAN

Pengusulan Proposal dilakukan dengan cara mengisi form online yang ada di <https://kibm.kemdikbud.go.id/>. Proposal KIBM Disabilitas merupakan dokumen yang diajukan untuk memulai rintisan bisnis atau untuk bisnis yang sudah jalan. Proposal KIBM dapat diajukan untuk memperoleh dana stimulan dari Pusat Prestasi Nasional atau dapat digunakan untuk mendapatkan tambahan modal dari para investor maupun lembaga keuangan. Proposal KIBM Disabilitas berisi deskripsi tentang potensi usaha yang akan dijalankan, visi masa depan dan rencana yang akan dilakukan untuk mewujudkan visi tersebut. Format proposal KIBM Disabilitas minimal berisi 9 aspek berikut ini.

1. Ringkasan Eksekutif

Berisi rangkuman isi proposal bisnis, diantaranya profil usaha yang akan dijalankan/sudah dijalankan, jenis produk (barang/jasa) yang diproduksi,

prediksi penjualan per bulan/tahun, nilai kekayaan usaha/perusahaan terakhir (untuk usaha yang sudah jalan), prospek pengembangan usaha, rencana pengembangan usaha, proyeksi/nilai target penjualan, kebutuhan dan sumber dana, rencana penggunaan dana, jangka waktu pengembalian

2. Deskripsi Usaha/perusahaan

Memuat deskripsi usaha/perusahaan berisi informasi tentang struktur, kepemilikan dan perkembangan usaha. Secara rinci, deskripsi usaha memuat :

- a. Nama dan lokasi usaha;
- b. Pemilik usaha/perusahaan, kepemilikan saham jika ada;
- c. Status hukum usaha/perusahaan, apakah perusahaan pribadi/kelompok, CV atau PT, merk dagang, hak cipta, hak paten, waralaba, dan sebagainya;
- d. Produk/jasa yang ditawarkan. Deskripsi tentang jenis produk/jasa yang ditawarkan beserta fungsinya serta inovasinya;
- e. Keuangan perusahaan saat ini. Pada bagian ini dijelaskan secara singkat proyeksi sumber dana.

3. Target Pasar

Memuat target pasar yang menjadi bagian penting dalam strategi bisnis. Ada beberapa usaha/perusahaan yang ingin menjangkau konsumen dari semua kalangan, tapi ada beberapa usaha yang fokus pada konsumen tertentu sesuai dengan jenis produknya. Pada bagian ini, deskripsikan target pasar yang dapat menjangkau konsumen dengan daya beli yang cukup potensial (*potential buyer*). Target pasar meliputi lokasi geografis, karakteristik demografi target konsumen, siapa mereka, apa yang mereka inginkan, bagaimana mereka membeli. Informasi ini sangat membantu keberhasilan dalam mendesain produk atau jasa yang diperlukan konsumen, mengembangkan pasar, dan memastikan penjualan.

4. Analisis Pesaing/ kompetitor

Berisi diskripsi cara yang dilakukan agar usahanya tidak kalah bersaing dengan peluang usaha lainnya, agar bisa bertahan ditengah persaingan pasar yang semakin ramai. Aspek analisis pesaing/competitor diantaranya:

- a. Potensi pasar dan kenali pesaing.
Deskripsikan cara menghadapi persaingan dengan melihat potensi pasar yang ada, dan cari tau siapa pesaing yang kompeten saat ini. Dengan mengetahui siapa pesaing, secara tidak langsung menentukan bagaimana cara menghadapinya.
- b. Ciptakan produk yang berbeda.
Jelaskan keunikan produk dan apa ciri khasnya serta daya tarik bagi konsumen. Jelaskan bagaimana konsumen bisa mengenali produk anda, dan memilih produk tersebut dibandingkan produk lainnya yang ada dipasaran.
- c. Keunggulan produk.

Jelaskan keunggulan produk, misalnya dengan cara mempertahankan kualitas produk atau pelayanan prima yang ditawarkan kepada konsumen.

d. Pelajari kelebihan dan kelemahan pesaing.

Jelaskan bagaimana mengetahui kelebihan apa yang dimiliki pesaing, dan memanfaatkan kelemahan pesaing sebagai peluang untuk memenangkan persaingan pasar.

e. Menawarkan harga yang bersaing.

Jelaskan bagaimana caranya memberikan harga yang bersaing, bukan berarti harus menurunkan harga dan memperbesar kerugian usaha. Strategi ini bisa dilakukan dengan cara, memberikan bonus untuk jumlah pembelian tertentu, dll.

5. Rencana Pemasaran dan Penjualan

Memuat rencana pemasaran dan penjualan yang menggambarkan strategi untuk menjaga konsumen dan penjualan, ini menjadi penting bagi pelaku bisnis, investor, maupun pemberi pinjaman, karena dapat melihat beberapa hal berikut ini:

a. Cara pemasaran yang realistis dan efektif dalam hal biaya untuk memberi informasi kepada konsumen mengenai produk atau jasa dan keuntungan yang ditawarkan.

b. Tenaga penjualan yang efektif.

c. Teknik dan metode penjualan yang tepat.

Pemasaran merupakan aktivitas yang membuat konsumen menyadari adanya produk atau jasa, dan keuntungan yang ditawarkan. Aktivitas pemasaran mencakup periklanan (cetak, radio, TV, internet), menghasilkan materi pendukung (brosur, lembar informasi produk), mempersiapkan *website* perusahaan, melakukan hubungan publik (*press release*, acara), menghadiri pemetaan perdagangan, dan menawarkan sampel gratis. Penjualan merupakan aktivitas yang berinteraksi langsung dengan konsumen untuk memperoleh pesanan atau penjualan langsung. Aktivitas penjualan mencakup penjualan ke rumah konsumen atau tempat bisnis, *telemarketing*, *e-commerce*, penjualan *online*, atau penjualan barang di toko, pameran, atau kegiatan-kegiatan lainnya.

6. Rencana Operasi

Berisi rencana operasi/pelaksanaan proposal bisnis yang akan dijalankan. -Rencana operasi/pelaksanaan memuat:

a. Disain Produk dan Jasa.

Deskripsikan jenis produk dan jasa serta bagaimana disain produk dan jasa yang direncanakan.

b. Manajemen Kualitas.

Deskripsikan rencana menciptakan kualitas produk dan jasa yang sesuai dengan harapan pelanggan dan kontrol kualitasnya. Dimensi kualitas produk perlu didefinisikan dan direncanakan agar sesuai dengan selera konsumen.

- c. Perencanaan Proses dan Kapasitas.
Perencanaan operasi memasukkan rencana bagaimana produk tersebut diproses serta berapa kapasitas produksi untuk memenuhi kebutuhan pelanggan. **Teknologi** yang digunakan juga perlu direncanakan agar sesuai dengan kebutuhan perusahaan.
 - d. Penentuan Lokasi Fasilitas.
Lokasi usaha perlu ditetapkan dalam perencanaan bisnis. Berbagai faktor perlu dipertimbangkan dalam pemilihan lokasi usaha yang mudah diakses calon konsumen.
 - e. Lay Out Fasilitas.
Rencana bisnis perlu mempertimbangkan lay out usaha agar memperlancar arus proses serta memberikan keindahan secara estetika. Rencana lay out kantor, lay out pabrik, lay out gudang perlu dibuat dengan baik.
 - f. Manajemen Rantai Pasokan.
Deskripsikan rencana operasi dan aliran bahan dan jasa, transformasi menjadi bahan setengah jadi dan bahan jadi sampai penyerahan produk kepada pelanggan melalui saluran distribusi termasuk aliran informasi.
 - g. Manajemen Persediaan.
Deskripsikan Rencana operasi dan bagaimana mengelola persediaan yang digunakan untuk menentukan berapa kebutuhan bahan ataupun produk dan kapan memesannya.
 - h. Elemen operasi yang memberikan keunggulan kompetitif.
Jelaskan perencanaan operasi dengan mempertimbangkan efisiensi biaya, produktivitas dan memaksimalkan keuntungan. Rencana operasi juga mempertimbangkan perbedaan kompetitif dari usaha lain yang sejenis.
7. Tim Manajemen
Memuat deskripsi aspek tim manajemen pengelola usaha/perusahaan yang akan dijalankan. Secara singkat dan jelas, uraikan peranan mereka dan tunjukkan kualifikasi, pengalaman, pendidikan, dll. Serta perkirakan kebutuhan manajemen dimasa depan dan biasanya posisi manajemen belum terisi sepenuhnya untuk usaha yang masih baru.
8. Perkembangan Masa Depan Usaha
Memuat deskripsi visi, misi dan rencana jangka panjang usaha/perusahaan. Dalam hal ini jelaskan serinci mungkin yang berfokus pada masalah berikut:
- a. Pangsa pasar
 - b. Tingkat penjualan
 - c. Tingkat/margin keuntungan
 - d. Jumlah karyawan
 - e. Jumlah lokasi
 - f. Jumlah produk/ lini produk/ Inovasi produk
9. Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis
Berisi analisis perencanaan keuangan. Dalam suatu usaha baru lebih banyak didasarkan kepada data-data proyeksi keuangan dan bukan data keuangan historis. Proyeksi keuangan tersebut berupa proyeksi kebutuhan modal awal,

perkiraan penjualan dan arus kas, analisis yang mendukung berupa BEP dan proyeksi keuntungan. Tentukan secara aktual jumlah dana yang dibutuhkan untuk memulai kegiatan bisnis dan dana yang dibutuhkan untuk kegiatan operasional perusahaan.

7. KRITERIA PENILAIAN

Kriteria penilaian pada usulan proposal adalah sebagai berikut:

No	Kriteria	Bobot (%)
1	Ringkasan Eksekutif,	5
2	Deskripsi Usaha	10
3	Target Pasar	10
4	Analisis Pesaing/Kompetitor	15
5	Rencana Pemasaran dan Penjualan	15
6	Rencana Operasi	15
7	Kesiapan TIM Manajemen	5
8	Pengembangan Masa Depan Usaha & Inovasi	10
9	Rencana Finansial Pengembangan Inovasi Bisnis (Laporan Keuangan dan Proyeksi Keuangan)	10
10	Foto-dokumentasi dan dokumen pendukung lain, CV	5

BIDANG ADMINISTRASI

A. PENGUSULAN

Pengusulan proposal dilakukan pada laman <https://kibm.kemdikbud.go.id/>

1. Perguruan tinggi (PT) menyiapkan Akun Operator Perguruan Tinggi secara online;
 - a. Bagi PT yang belum memiliki akun, dapat mengajukan akun operator secara online;
 - b. Bagi PT yang lupa password dapat melakukan reset password secara online.
2. Mahasiswa membuat akun mandiri secara online;
 - a. Jika mahasiswa sudah memiliki akun dapat digunakan

- b. Bagi mahasiswa yang lupa password dapat melakukan reset password
3. Mahasiswa mengajukan judul ke operator PT untuk diinput;
4. Mahasiswa mengunggah proposal dan 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 15 usulan program KIBM 2020, diharapkan Perguruan Tinggi melakukan seleksi internal sebelum diunggah.

B. PENGUMUMAN

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

C. PENCAIRAN DANA

Mekanisme pencairan Program KIBM adalah sebagai berikut:

1. Pencairan 80% dari total dana disetujui setelah penetapan peserta KIBM 2020;
2. Pencairan 20% setelah pelaksanaan monitoring dan evaluasi terhadap laporan kemajuan dan mengikuti seluruh kegiatan KIBM 2020;
3. Seluruh pencairan dana KIBM akan ditransfer ke rekening Perguruan Tinggi, kemudian Perguruan Tinggi akan melakukan distribusi kepada peserta KIBM yang lulus sesuai penetapan peserta.

D. JADWAL KEGIATAN

Jadwal kegiatan KIBM 2020 adalah sebagai berikut:

Sosialisasi dan Workshop KIBM	:	22 Juni sd 17 Juli 2020
Pendaftaran Proposal	:	20 Juli s.d 19 Agustus 2020
Seleksi	:	21 Agustus s.d 27 Agustus 2020
Penetapan	:	30 Agustus 2020
Pelaksanaan dan Pendampingan	:	30 Agustus – 9 November 2020
Monitoring dan Evaluasi	:	20 Oktober – 9 November 2020
Pelaporan	:	16 November 2020
KIBM Award	:	November 2020

E. REKOMENDASI KONVERSI SKS

1. 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, diantaranya 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

2. KEGIATAN

Program Kewirausahaan Merdeka yang diselenggarakan oleh Pusat Prestasi Nasional Kemdikbud yaitu Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa Indonesia (KIBM) 2020 dengan pendamping yang ditunjuk dengan surat penugasan oleh Pimpinan Perguruan Tinggi, 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

3. KONVERSI DAN EKIVALENSI

- 1) Pengakuan 1 mata kuliah (sebagai pengganti 1 mata kuliah), mahasiswa tidak mengikuti perkuliahan yang diselenggarakan oleh program studi dan langsung mendapat nilai kuliah yang diberikan oleh Dosen wali atau pembimbing akademik, disetujui oleh dosen wali atau Pembimbing Akademik (PA) serta diketahui oleh Ketua Program Studi
- 2) 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

4. EKIVALENSI MERDEKA BELAJAR PROGRAM KIBM 2020

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

- 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.

LAMPIRAN

Lampiran 1. Biodata Ketua dan Anggota

BIODATA KETUA DAN ANGGOTA TIM KIBM 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	Ketua/Anggota*

B. PELATIHAN/WOKSHOP/KEGIATAN KEWIRAUSAHAAN YANG PERNAH DIIKUTI

No	Tahun	Nama Kegiatan	Peran anda

C. MOTIVASI ANDA MENGIKUTI PROGRAM KIBM 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 biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk memenuhi salah satu persyaratan dalam pengajuan Program KIBM 2020.

Note:

* pilih salah satu;

** Tuliskan di kotak ini

....., 2020

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 2. Biodata Dosen Pendamping

BIODATA DOSEN PENDAMPING KIBM 2020

A. IDENTITAS DIRI

1	Nama Lengkap (dengan gelar)	
2	Jenis Kelamin	Laki-laki/Perempuan*
3	Program Studi/Jurusan	
4	NIDN/NIDK	
5	Tempat, Tgl Lahir	
6	e-Mail	
7	No Telp/HP	

B. PENGALAMAN MEMBIMBING BISNIS MAHASISWA

No	Tahun	Nama Mahasiswa	Nama Bisnis dan Penjelasan singkat

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 biodata ini saya buat dengan sebenarnya untuk digunakan sebagai persyaratan dalam pengajuan Program KIBM 2020.

Note:

* pilih salah satu;

....., 2020

Ttd

Nama Lengkap

NIDN

Lampiran 3. Kebutuhan Dana

KEBUTUHAN DANA

No	NAMA KEBUTUHAN	SATUAN	KUANTITAS	JUMLAH
1	BAHAN BAKU			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA BAHAN BAKU			Rp.
2	ALAT BANTU			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA ALAT BANTU			Rp.
3	PEMASARAN			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA PEMASARAN			Rp.
4	DISTRIBUSI			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA DISTRIBUSI			Rp.
5	TEMPAT USAHA			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA TEMPAT USAHA			Rp.
6	LAIN-LAIN			Rp.
	...			Rp.
	...			Rp.
	TOTAL BIAYA LAIN-LAIN			Rp.
TOTAL				Rp.
Terbilang:				

....., 2020

Ketua TIM

Ttd

Nama Lengkap

NIM

Lampiran 4. 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** Pusat Prestasi Nasional Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan.

Judul Proposal KIBM :
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 Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa Tahun 2020 dibuat dengan sebenar-benarnya.

....., 2020

Dosen Pembimbing,

ttd

(Nama)
NIDN

Ketua TIM KIBM 2020,

ttd

(Nama Mahasiswa)
NIM

Menyetujui,
Pimpinan Perguruan Tinggi

ttd, cap

(Nama)
NIK

Dosen Pembina Akademik

ttd

(Nama)
NIDN

Catatan:

Note:

- a. Form ini hanya digunakan jika Perguruan Tinggi sudah menerapkan Merdeka Melajar – Kampus Merdeka
- b. Form ini tidak perlu dilampirkan pada usulan proposal KIBM

KOP SURAT

....., 2020

Nomor :

Perihal :

Kepada Yth.

Kepala Pusat Prestasi Nasional
Kementerian Pendidikan dan Kebudayaan
Jalan Jenderal Sudirman, Senayan
Jakarta, 10270

Dengan hormat,

Berdasarkan akan dilaksanakan kegiatan Kompetisi Inovasi Bisnis Mahasiswa (KIBM) Tahun 2020, sehubungan dengan hal tersebut, (*nama Perguruan Tinggi*) Mengirimkan perwakilan resmi untuk mengikuti kompetisi tersebut:

- 1 Nama Ketua :
NIM :
Program Studi :
Semester :
e-Mail :
No. Hp :
- 2 Nama Anggota :
NIM :
Program Studi :
Semester :
e-Mail :
No. Hp :
- 3 Nama Anggota :
NIM :
Program Studi :
Semester :
e-Mail :
No. Hp :
- 4 Dst.

Demikian yang dapat kami sampaikan, untuk dapat diterima sebagai perwakilan resmi dari Perguruan Tinggi kami. Atas perhatian dan kerjasamanya diucapkan terima kasih.

Pimpinan Perguruan Tinggi bidang Kemahasiswaan

Ttd + Stempel

Nama
NIP/NIDN