

LAPORAN AKHIR
PROGRAM PEMBINAAN MAHASISWA WIRAUSAHA (P2MW)



OLEH:
NAMA PERGURUAN TINGGI : UNIVERSITAS PAKUAN

NAMA-NAMA KELOMPOK DIDANAI :

RINI ANGGRAENI
LAILIA ALFAJRIANI
EVANDER WILLIAM
SARAH AMELIASARI
KIKI NUR FADILAH
ALBERT REYVAEL SILALAH

TAHUN 2022

DIREKTORAT PEMBELAJARAN DAN KEMAHASISWAAN DIREKTORAT
JENDERAL PENDIDIKAN TINGGI, RISET, DAN TEKNOLOGI KEMENTERIAN
PENDIDIKAN, KEBUDAYAN, RISET, DAN TEKNOLOGI

DAFTAR ISI

BAB 1.....	2
PENDAHULUAN	2
1.1 LATAR BELAKANG.....	2
1.2 TUJUAN.....	6
BAB 2.....	7
PELAKSANAAN PROGRAM P2MW	7
2.1 PROFIL UNIVERSITAS PAKUAN	7
2.2 PELAKSANAAN PROGRAM	11
2.2.1 DESKRIPSI	11
2.2.2 KENDALA YANG DIHADAPI.....	12
2.2.3 STRATEGI MENGHADAPI KENDALA	12
2.2.4 CAPAIAN PROGRAM	13
2.2.5 DAMPAK PROGRAM.....	14
2.3 EVALUASI PELAKSANAAN PROGRAM	15
BAB 3.....	16
PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA MAHASISWA.....	16
WELLFISH ; MAKANAN.....	16
KISA COLLECTIVE STUDIO ; INDUSTRI KREATIF, SENI, BUDAYA, DAN PARIWISATA	20
BAB 4.....	26
PENUTUP.....	26
LAMPIRAN.....	27



YAYASAN PAKUAN SILIWANGI

Universitas Pakuan

Unggul, Mandiri & Berkarakter

Lembar Pengesahan Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW)

1. Kode Perguruan Tinggi : 041004
2. Perguruan Tinggi : Universitas Pakuan
3. Alamat Perguruan Tinggi : Jl. Pakuan, Rt.02/Rw.06,
Tegallega, Kecamatan Bogor
Tengah, Kota Bogor,
Jawa Barat 16129
4. Email Perguruan Tinggi : Rektorat@unpak.ac.id
5. Nama Unit Pelaksana : Kepala Pusat Inkubator Bisnis
6. Nama Penanggung Jawab/Pengelola : Bayu Dwi Prasetyo, SE., MM
7. No Kontak Penanggung Jawab/Pengelola : 0818170162
8. Email Penanggung Jawab/Pengelola : Bayudwiprasetyo16@gmail.com
9. Jumlah Kelompok yang Didanai : 2 (Dua)
10. Uraian Usaha Didanai :
 - A. Nama Usaha : Wellfish
Kategori : Makanan
Ketua : Rini Anggraeni
NIM : 021120329
Pendamping : Aditya Prima Yudha, S.Pi., M.M
NIP/NIDN/NIK : 0406088602
Jumlah Anggota : 2 (Dua)
 - B. Nama Usaha : Kisa Collective Studio
Kategori : Industri Kreatif, Seni, Budaya, dan Pariwisata
Ketua : Sarah Ameliasari
NIM : 021120356
Pendamping : Aditya Prima Yudha, S.Pi., M.M
NIP/NIDN/NIK : 0406088602
Jumlah Anggota : 2 (Dua)

Bogor, 30 November 2022

a.n. Rektor,
Wakil Rektor Bidang Akademik
dan Kemahasiswaan

Dr. Hj. Rita Retnowati, M.S
NIK. 1 08 8902 5137

BAB 1 PENDAHULUAN

1.1 LATAR BELAKANG

Kewirausahaan menjadi bidang yang difokuskan oleh Universitas Pakuan. Dalam Rencana Strategis (Renstra) Universitas Pakuan, kewirausahaan menjadi salah satu capaian. Universitas Pakuan telah menetapkan capaian jangka panjangnya untuk menjadi perguruan tinggi yang memiliki karakter, mengarah ke pembentukan jiwa entrepreneurial bagi mahasiswa dan lulusannya serta menjadi perguruan tinggi rujukan tingkat Asia (Character-Entrepreneurial- Asian Reference University). Universitas Pakuan menargetkan 40% lulusan menjadi wirausaha. Berikut ini adalah Renstra Universitas Pakuan.

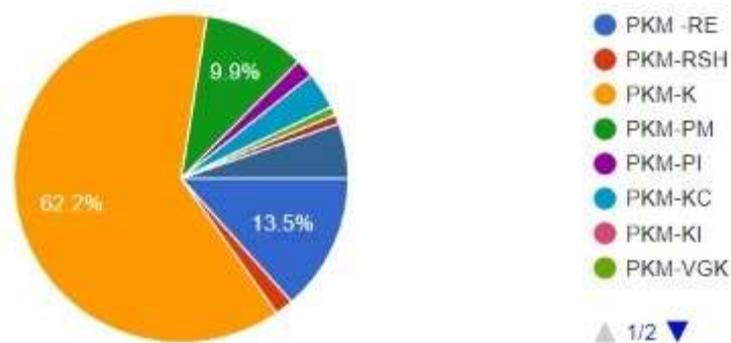


Gambar 1 1 Renstra Univeritas Pakuan

Untuk mencapai tujuan jangka panjang, dibuat dalam empat tahap pengembangan, yaitu tahap pertama (2018-2023) adalah tahap Penguatan Tri Dharma Perguruan Tinggi dan karakter. Tahap kedua (2023-2028) adalah tahap Pemantapan Tri Dharma Perguruan Tinggi dan Inisiasi Character-Entrepreneurial- Asian Reference University. Tahap ketiga (2028-2033), adalah tahap Pendalaman Tri Dharna Perguruan Tinggi dan Penguatan Character-Entrepreneurial- Asian Reference University. Tahap keempat (2033-2038) adalah tahap Pendalaman Tri Dharma Perguruan Tinggi dan Pemantapan *Character-Entrepreneurial- Asian Reference University*.

Untuk mewujudkan Renstra, khususnya di bidang wirausaha, Universitas Pakuan membangun *support system*, yakni kegiatan akademik, unit kewirausahaan dan *business incubator*, dan program kewirausahaan. *Support system* itu mampu mendorong minat mahasiswa terhadap wirausaha dan meningkatkan aktivitas kewirausahaan di Universitas Pakuan.

Mahasiswa Universitas Pakuan memiliki minat yang tinggi di bidang wirausaha. Hal ini terlihat dari usulan proposal Program Kreativitas Mahasiswa (PKM) Tahun 2022. Pada PKM Tahun 2022, banyak proposal PKM Kewirausahaan yang diusulkan oleh mahasiswa. Proposal PKM Kewirausahaan menempati posisi pertama dalam sebagai proposal terbanyak di Universitas Pakuan. Berikut ini adalah digramnya.



Gambar 1 2 Persentase Usulan Proposal PKM Tahun 2022 Universitas Pakuan

Gambar 2 memperlihatkan bahwa proposal PKM Kewirausahaan menjadi proposal yang paling banyak diusulkan, yakni sebanyak 62,2%. Sementara itu, proposal usulan PKM RE menempati urutan kedua sebagai proposal yang banyak diajukan oleh mahasiswa, yakni 13,5%. Kemudian, proposal usulan PKM Pengabdian Mahasiswa termasuk proposal yang banyak diusulkan, yakni 9,9%.

Ketertarikan mahasiswa terhadap bidang wirausaha terlihat pada keikutsertaan mahasiswa pada Program Holistik Pembinaan dan Pemberdayaan Desa (PHP2D) dan Wiradesa. Meskipun kedua program itu adalah program pengabdian kepada masyarakat, kedua program tersebut berkaitan dengan kewirausahaan karena program tersebut melibatkan badan usaha milik desa (bumdes). Berikut ini adalah table keikutsertaan mahasiswa dalam kegiatan PHP2D dan Wira Desa.

Table 1 Tabel Keikutsertaan Mahasiswa pada PHP2D dan Wira Desa

No	Kegiatan	Nama Organisasi	Judul	Rekomendasi Dana (Rp)
1.	PHP2D - 2020	Himpunan Mahasiswa Kimia (HIMASKA)	Kampung Tematik Pengelolaan Sampah dengan Metode CEU LALAH (Cegah, Pilah, Olah)	32,000,000
2.	PHP2D - 2021	Himpunan Mahasiswa Kimia	Peningkatan Produktivitas Desa Kalong Liud Dengan Metode Urban Farming Sebagai Implementasi Desa Mandiri Energi Dan Pangan	34,000,000
3.	PHP2D - 2021	Badan Eksekutif Mahasiswa Fakultas Teknik Universitas Pakuan	Pengembangan Agro-Ekowisata Untuk Mendukung Perekonomian Masyarakat Desa Tajur Halang	39,100,000
4.	PHP2D - 2021	HIMSI (Himpunan Mahasiswa Sastra Inggris)	Penguatan Kelembagaan Pariwisata Desa Melalui Pengembangan Konsep Desa Wisata Budaya Terintegrasi Untuk Meningkatkan Perekonomian Masyarakat Dan Daya Saing Wisata Di Desa Ciasmara, Kecamatan Pamijahan, Kabupaten Bogor	34,000,000
5.	WIRADE SA- 2021	Himpunan Mahasiswa Manajemen	Penguatan Kapasitas Bum Desa Untuk Meningkatkan Daya Saing Umkm Alas Kaki Di Desa Sukamakmur Kec. Ciomas Kab. Bogor	25,000,000

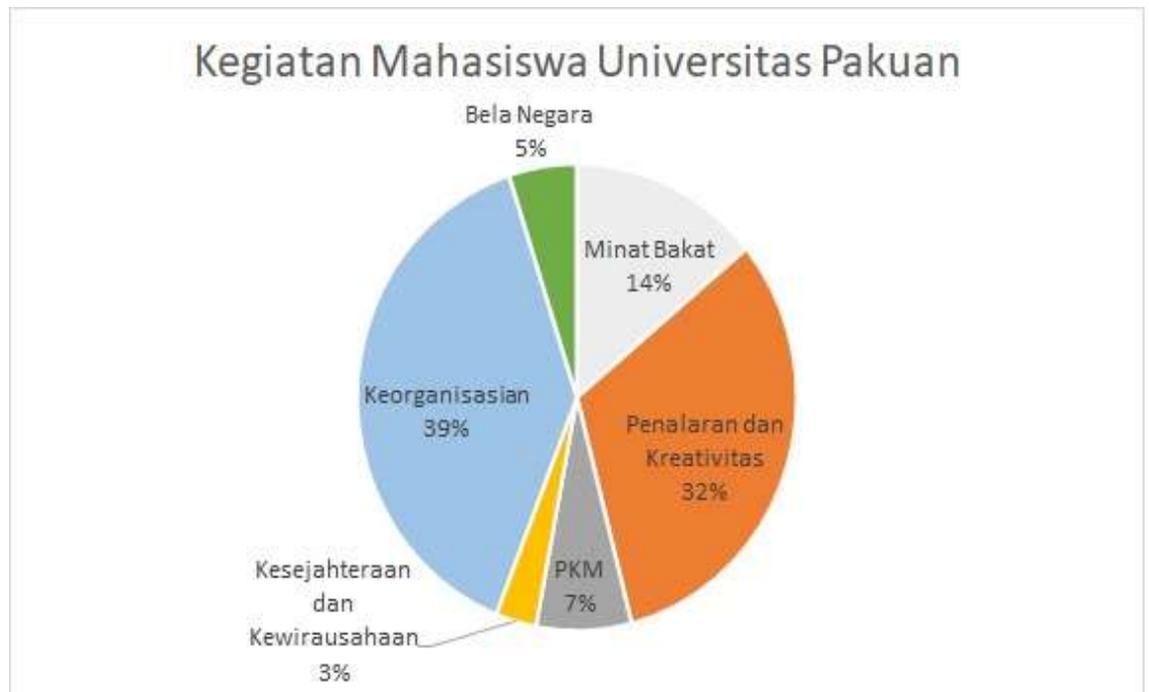
Tabel di atas menjelaskan bahwa mahasiswa Universitas Pakuan telah mengikuti kegiatan sejak tahun 2020. Sampai tahun 2021, terdapat lima kegiatan yang telah dilakukan dengan total pendanaan mencapai Rp164.100.000. Berdasarkan table 1, seluruh tim mahasiswa memiliki kegiatan yang berkaitan dengan kewirausahaan.

Selain keikutsertaan pada kegiatan PHP2D dan Wiradesa, mahasiswa Universitas Pakuan juga terlibat dalam program Kuliah Wirausaha Pemuda (KWP). KWP adalah program Kementerian Pemuda dan Olahraga (Kemenpora) Republik Indonesia dengan perguruan tinggi di Indonesia, termasuk Universitas Pakuan. Kerja sama Kemenpora dan Universitas Pakuan dalam program KWP telah terjalin sejak tahun 2017. Sejak tahun 2017, banyak

mahasiswa yang mendapat pendanaan pada program tersebut sehingga usaha mereka dapat meningkat.

Pada tahun 2020, terdapat 3 mahasiswa yang mendapatkan pendanaan dari Kemenpora sebesar Rp10.000.000. Pada tahun 2021, terdapat 3 mahasiswa yang mendapatkan pendanaan dari Kemenpora, sebesar Rp10.000.000. Pada setiap tahunnya, terdapat 10 mahasiswa yang berhasil lolos tahap uji substansi proposal.

Uraian data di atas menunjukkan bahwa mahasiswa Universitas Pakuan memiliki minat yang tinggi dalam bidang kewirausahaan. Namun, aktivitas kewirausahaan pada tingkat organisasi mahasiswa (ormawa) tidak memiliki proporsi yang tinggi. Berikut ini adalah proporsi aktivitas ormawa di Universitas Pakuan.



Gambar 1 3 Kegiatan Organisasi Mahasiswa Universitas Pakuan

Gambar 3 menjelaskan jenis kegiatan ormawa di Universitas Pakuan berdasarkan hasil survey yang dilakukan pada tahun 2021. Kegiatan Keorganisasi memiliki proporsi yang tinggi, yakni 39% dari seluruh kegiatan kemahasiswaan yang dilaksanakan pada tahun 2021. Sedangkan, kegiatan Kesejahteraan dan Kewirausahaan hanya sebesar 3%. Artinya, aktivitas ormawa belum berfokus pada kegiatan kewirausahaan. Hal tersebut terjadi karena ormawa di Universitas Pakuan berwujud organisasi kader sehingga Dana Kegiatan Kemahasiswaan (DKK) terserap pada kegiatan keorganisasian dan penalaran dan kreativitas. Mereka tidak mengalokasikan DKK untuk kegiatan kewirausahaan.

Dari uraian di atas, dapat dilihat permasalahan yang terjadi di Universitas Pakuan dalam pembinaan kewirausahaan. Masalah yang terjadi adalah mahasiswa Universitas Pakuan memiliki masalah permodalan. Dengan demikian, ketika ada kegiatan yang terkait dengan pemberian modal, mahasiswa memiliki antusias yang tinggi, misalnya pada kegiatan PKM Kewirausahaan, PHP2D, Wiradesa, dan KWP. Sementara itu, aktivitas kewirausahaan mahasiswa rendah saat modal diadakan secara mandiri melalui DKK.

Oleh sebab itu, Program Pembinaan Mahasiswa Wirausaha (P2MW) menjadi program yang penting bagi mahasiswa Universitas Pakuan. Hal ini terjadi karena dua hal. Pertama, P2MW sesuai dengan Renstra Universitas Pakuan, yakni menjadi universitas rujukan kewirausahaan di Asia. Kedua, aktivitas wirausaha di Universitas Pakuan masih rendah karena mahasiswa memiliki masalah dengan permodalan, sementara itu antusiasme mahasiswa terhadap kegiatan kewirausahaan tinggi.

1.2 TUJUAN

P2MW di Universitas Pakuan bertujuan, sebagai berikut:

1. Meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam kepemimpinan, yakni kemampuan kepemimpinan kolaboratif, kemampuan pemecahan masalah, dan kemampuan berinovasi;
2. Meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam kewirausahaan;
3. Meningkatkan kegiatan kewirausahaan di universitas pakuan;
4. Memenuhi indikator kinerja utama universitas pakuan;
5. Mengembangkan jejaring kerja sama dengan dunia usaha dan dunia industry (dudi) untuk menciptakan ekosistem yang kondusif untuk pengembangan kewirausahaan berbasis pada pengalaman.

BAB 2

PELAKSANAAN PROGRAM P2MW

2.1 PROFIL UNIVERSITAS PAKUAN

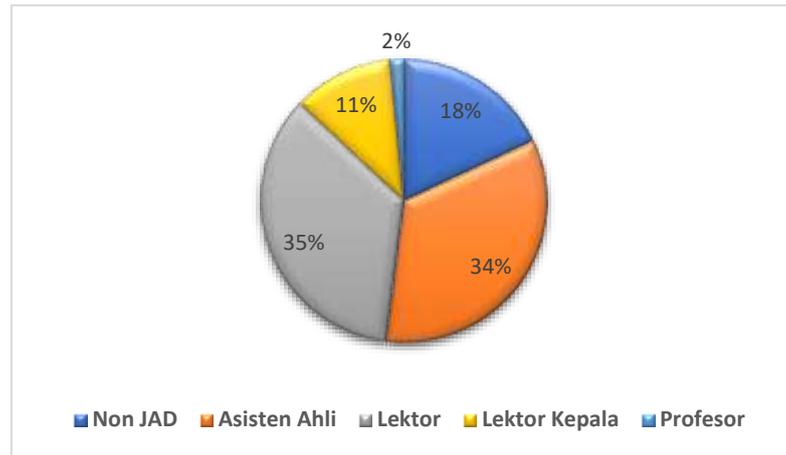
Universitas Pakuan berdiri sejak tahun 1980 sebagai hasil penggabungan beberapa perguruan tinggi swasta di kota Bogor saat itu. Unpak telah berkembang pesat, dan kini memiliki 36 prodi yang bernaung dalam enam Fakultas, Sekolah Vokasi, dan Sekolah Pascasarjana. Program pendidikan yang tersedia di Unpak meliputi program akademik (S1, S2, S3), program vokasi (D3), dan program profesi. Pada tahun 2021, sebanyak 22% prodi telah Terakreditasi A, dan 69,5% prodi Terakreditasi B.

Dalam aspek pengelolaan manajemen, sebanyak tiga fakultas dan satu unit kerja (Lembaga Penjaminan Mutu Internal, LPMI) telah tersertifikasi ISO 9001:2015. Keadaan ini menjadi bukti bahwa penyelenggaraan manajemen proses belajar mengajar, maupun Tridharma secara umum di Unpak berjalan dengan baik. Prestasi ini merupakan salah satu faktor penting yang memengaruhi kepercayaan masyarakat terhadap kinerja dan mutu pendidikan di Unpak, sehingga mereka mempercayakan pendidikan putra putrinya di kampus ini.

Kewajiban dosen dalam pelaksanaan Tridharma tertuang di UU Nomor 12 Tahun 2012 tentang Sistem Pendidikan Tinggi. Kewajiban ini dilaksanakan dengan tertib dan disiplin oleh seluruh dosen tetap Unpak, sebagaimana terlihat pada pelaporan Beban Kerja Dosen (BKD) dan Laporan Kinerja Dosen (LKD) berkala ke Ditjen Dikti Kemendikbud. Unpak secara konsisten memperhatikan kualifikasi akademik dosen, karena hal ini menentukan kewenangan dosen dalam melakukan aspek-aspek Tridharma, khususnya dalam bidang pendidikan dan pengajaran.

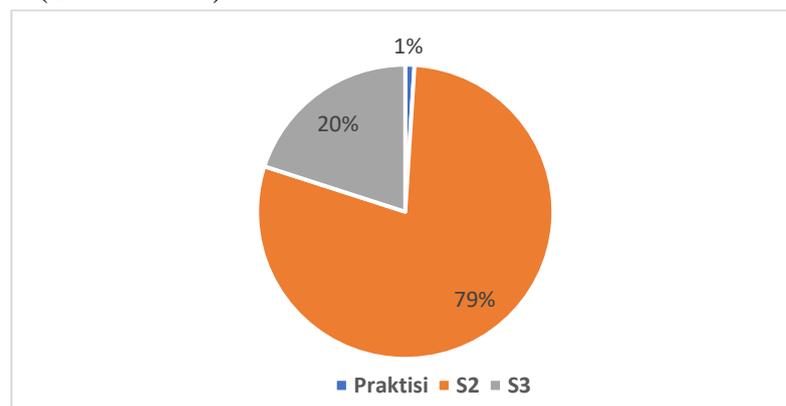
Pada tahun 2021, Unpak memiliki 443 orang dosen tetap, yang terdiri atas 412 orang dosen Yayasan Pakuan Siliwangi (YPS), dan 31 orang dosen PNS dari LLDIKTI 4. Berdasarkan jenjang jabatan akademik dosen, terdapat 2% Guru Besar, 13% Lektor Kepala, 30% Lektor, 33% Asisten Ahli, dan sisanya masih berstatus Tenaga Pengajar. Berdasarkan jenjang pendidikan, sebanyak 21% dosen telah berpendidikan S3, dan 79% dosen berpendidikan S2 (**Gambar 2.1**).

Gambar 1 4 Sebaran Jabatan Dosen Unpak



Masih besarnya rasio dosen S2 menjadi tantangan dalam program pengembangan dosen, namun YPS telah berkomitmen, dan merealisasikan bantuan biaya studi S3 bagi dosen tetap. Selain beasiswa dengan pendanaan internal, para dosen juga bisa mendapatkan beasiswa dari sumber eksternal, antara lain Kemendikbud dan Pemerintah Daerah, seperti yang telah terlaksana selama ini.

Beasiswa studi S3 dari YPS pada tahun 2021 diberikan kepada 39 orang dosen, dengan rincian 12 orang melanjutkan studi di Sekolah Pascasarjana Unpak, sedangkan 27 orang lainnya studi di berbagai PTN dan PTS di Bogor, Depok, Jakarta, Bandung, dan beberapa kota lainnya di P. Jawa. Di luar kedua sumber dana tersebut, tercatat 9 orang dosen melanjutkan studi S3 dengan biaya sendiri (**Gambar 2.2**).



Gambar 1.5 Sebaran Jenjang Pendidikan Dosen Unpak

Dipandang dari aspek profesionalisme dosen, Unpak juga memiliki rekam jejak baik, karena tercatat 60% dosen tetap (266 orang) sudah memiliki sertifikasi kompetensi sebagai pendidik dari Kemendikbud (sumber: Forlap Dikti, Januari 2021). Dengan demikian profesionalisme dosen tetap yang dimiliki Unpak sudah tidak diragukan lagi oleh masyarakat. Profesionalisme

dosen juga ditunjukkan dalam keahlian lain yang terkait dengan pendidikan dan pengajaran.

Sampai dengan tahun 2020, Unpak memiliki sejumlah dosen yang telah mengantungi sertifikat kompetensi dari Badan Nasional Sertifikasi Profesi (BNSP), maupun Lembaga Sertifikasi Profesi (LSP) berlisensi BNSP, dalam keahlian sebagai penyunting (editor) naskah, dan penulis naskah buku non fiksi. Tercatat sebanyak 21 orang dosen memiliki sertifikat keahlian sebagai penyunting naskah, dan 17 orang dosen memiliki keahlian sebagai penulis buku non fiksi. Rekognisi kinerja lainnya dalam bidang penulisan, yaitu terdapat dua orang dosen berhasil memenangkan Hibah Buku Ajar dari Kemenristekdikti, dan unit Unpak Press selama periode 2017-2020 telah menerbitkan 39 judul buku ajar dosen (sumber: Unpak Press, 2021). Rekam jejak dosen dalam penulisan, maupun penyuntingan buku masih terus diupayakan meningkat, mengingat hal ini dapat menunjukkan kompetensi akademik dosen, selain juga menjadi kewajiban dalam Tridharma dosen, yaitu menulis dan menerbitkan buku (terutama buku ajar) secara luas dalam skala nasional.

Kompetensi dosen Unpak juga telah direkognisi luas oleh masyarakat, maupun pemerintahan. Sampai dengan tahun 2020, terdapat 11 orang dosen tetap dari 8 prodi mendapat kepercayaan sebagai staf ahli/khusus, atau membantu tugas di pemerintahan, antara lain sebagai Tenaga Ahli Panitia Khusus DPRD Kota Bogor; Tenaga Ahli Komisi Hukum dan Perundang-Undangan di Majelis Ulama Indonesia (MUI) Kota Bogor; Penilai Buku Teks dan Non Teks Pelajaran, serta Tenaga Ahli Pendamping Penulis Buku Teks Pelajaran di Pusat Kurikulum dan Perbukuan-Kemendikbud. Dalam aspek Tridharma lainnya, hampir seluruh dosen tetap PNS dpk Unpak yang berjumlah 31 orang, telah memperoleh penghargaan Satyalancana Karya Satya 20 tahun dan 30 tahun.

Dalam Tridharma, dosen juga berkewajiban melaksanakan penelitian dan pengabdian pada masyarakat (abdimas). Untuk mendukung keterlaksanaan kedua kegiatan ini, Unpak mengalokasikan anggaran bagi kegiatan tersebut, yang dikelola oleh Lembaga Penelitian dan Pengabdian pada Masyarakat (LPPM) Unpak. Di luar sumber dana internal ini, para dosen Unpak juga sering memenangkan dana hibah riset kompetitif yang diselenggarakan oleh Direktorat Riset dan Pengabdian pada Masyarakat (DRPM) Ditjen Dikti Kemendikbud. Dalam kurun waktu 5 tahun terakhir, terjadi peningkatan partisipasi dan keberhasilan perolehan hibah kompetitif Dikti, yang berdampak pada naiknya 9andemi Unpak dalam bidang penelitian.

Hasil analisis Kemendikbud pada pemeringkatan PT berbasis kinerja penelitian selama periode tahun 2016-2018, menghasilkan prestasi menggembarakan bagi Unpak, yaitu kenaikan peringkat dari klaster Binaan menjadi **klaster Utama**. Prestasi ini menjadi bukti nyata bahwa kompetensi

penelitian para dosen Unpak telah mendapat rekognisi di tingkat nasional. Dalam kurun tahun 2016-2020, tercatat 158 judul penelitian, dan 21 judul abdimas hibah kompetitif DRPM Ditjen Dikti berhasil dimenangkan dosen-dosen Unpak. Selain itu 225 judul penelitian dan 138 judul abdimas juga telah dilaksanakan dengan pendanaan internal (sumber: LPPM, 2021).

Meskipun terlihat peningkatan kuantitas penelitian dosen, namun jika dihitung rasionya terhadap jumlah seluruh dosen tetap Unpak, aktivitas di bidang ini perlu ditingkatkan lagi, terutama di fakultas yang produktivitas penelitian dosennya masih relatif rendah. LPPM Unpak terus melakukan upaya peningkatan partisipasi dosen dalam penelitian, terutama dalam hibah riset kompetitif Kemendikbud. Salah satu upaya yang terus dilakukan, adalah pelatihan peningkatan kualitas proposal penelitian dosen, dengan menghadirkan reviewer nasional, dan pendampingan oleh beberapa dosen FMIPA Unpak yang selama ini sering memenangkan hibah penelitian, dan abdimas DRPM. Sebagai bentuk pertanggungjawaban pengelolaan kegiatan, LPPM melakukan monitoring dan evaluasi kegiatan melalui audit internal, berkoordinasi dengan Lembaga Penjaminan Mutu Internal (LPMI) Unpak.

Berbagai kegiatan Tridharma yang dilakukan dosen harus didokumentasikan secara baik, agar mudah ditemukan pada saat dibutuhkan. Unpak sejak tahun 2015 telah mengembangkan aplikasi sistem informasi yang diberi nama Sistem Informasi Data (SISDATA) Unpak. Masing-masing dosen dan mahasiswa secara mandiri dapat mendokumentasikan seluruh aktivitas Tridharma, dan pencapaiannya ke aplikasi ini, sehingga data-data tersebut tersimpan 10andemic10an. Khusus kegiatan pengajaran secara daring melalui *Learning Management System* (LMS) Unpak, aktivitas dosen dan mahasiswa dapat dimonitoring dan dievaluasi melalui platform tersebut.

Unpak juga memfasilitasi kegiatan kemahasiswaan, baik akademik, maupun non akademik, measlui penyediaan 18 unit kegiatan mahasiswa (UKM), yang dapat mengakomodasi minat dan bakat mahasiswa. Kegiatan-kegiatan yang lebih terkait dengan keprofesian, difasilitasi dalam unit Himpunan Mahasiswa (Hima) pada setiap prodi.

Cukup banyak mahasiswa Unpak yang telah menorehkan prestasi membanggakan dalam berbagai event kejuaraan, baik tingkat lokal, regional, nasional, bahkan internasional. Pada tahun 2019-2020 tercatat diraih 12 prestasi pada tingkat LLDikti, 28 prestasi tingkat nasional (antara lain: Program Kreativitas Mahasiswa Kemdikbud tahun 2019, finalis Olimpiade Nasional MIPA 2019; Juara 1 Kejuaraan Karate Kata Beregu Putri Hexa Cup V 2019; Juara III Lomba Debat Pekan Ilmu Pemerintahan Tingkat Nasional 2019; pemenang Program Kewirausahaan Pemuda tahun 2019 dan 2020), serta 5 prestasi tingkat internasional, yaitu: Presenter Terbaik, Individu Terbaik, dan Group Terbaik pada kompetisi "*International Geomapping of Gua Musang*" di Kelantan Malaysia; peserta *SEA Teacher* 2019 di Filipina, dan Penyaji

konferensi internasional di Surabaya) (sumber: Laporan Rektor 2019). Kegiatan kemahasiswaan lainnya yang meraih prestasi nasional, adalah Program Kewirausahaan Pemuda Tahun 2019 dan 2020, yang diselenggarakan oleh Kemenpora RI bersama 23 PT nasional, termasuk Unpak. Sebanyak tujuh mahasiswa memenangkan kompetisi ini di tahun 2019, dan 10 mahasiswa di tahun 2020. Mereka berhasil mendapatkan insentif modal usaha, dan pendampingan Kemenpora untuk mewujudkan/mengembangkan bisnisnya.

Sebagai pemantik prestasi akademik mahasiswa, Unpak juga menyalurkan beasiswa bagi mahasiswa yang memiliki prestasi akademik baik. Pada tahun akademik 2019/2020 telah disalurkan Beasiswa Peningkatan Prestasi Akademik (PPA), dan Beasiswa Bidikmisi kepada 130 orang mahasiswa. Sampai dengan saat ini Unpak belum dapat menyediakan beasiswa internal karena keterbatasan sumberdaya, terlebih pada kondisi 11andemic ini yang berdampak besar pada keuangan Yayasan Pakuan Siliwangi.

2.2 PELAKSANAAN PROGRAM

2.2.1 DESKRIPSI

Berdasarkan surat keputusan no. tentang, Universitas Pakuan memiliki dua kelompok mahasiswa yang lolos dan mendapat pendanaan dalam kegiatan P2MW. Kelompok mahasiswa tersebut bergerak dalam bidang produk makanan dan jasa. Mereka telah memulai usaha sejak tahun 2021. Pada kegiatan P2MW ini, mereka berhasil mengembangkan usahanya karena pendanaan yang diberikan pada program ini. Selain bantuan dana, mereka juga mendapatkan pembimbingan dari unit Inkubator Bisnis Universitas Pakuan dan dosen pendamping.

Kegiatan yang dilaksanakan pada P2MW ini adalah (1) pembekalan, (2) pendampingan, (3) monitoring, (4) evaluasi, (5) pelaporan. Berikut ini adalah uraian kegiatan dan capaiannya.

Pembekalan

Pembekalan dilaksanakan pada bulan September 2022. Pada tahap ini, mahasiswa diberi materi yang dapat membantu mereka dalam melaksanakan kegiatan P2MW. Materi yang akan diberikan pada tahap ini adalah (1) motivasi, (2) pemanfaatan aplikasi untuk pencatatan keuangan, (3) strategi pemasaran, (4) sistematika pelaporan kegiatan. Kegiatan ini bertujuan memberi kemampuan kepada mahasiswa dalam memecahkan masalah dan merumuskan solusi atas masalah; meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam mencatat laporan keuangan; memberikan pemahaman kepada mahasiswa tentang sistem pelaporan kegiatan.

Pendampingan Lapangan

Pendampingan lapangan dilaksanakan sepanjang kegiatan oleh dosen pendamping. Dosen pendamping dan gugus tugas P2MW mendampingi mahasiswa di lapangan. Kegiatan ini membantu mengidentifikasi dan memberikan solusi atas persoalan yang dihadapi mahasiswa.

Monitoring dan Evaluasi

Monitoring dilaksanakan pada bulan September—Oktober 2022, gugus tugas melakukan monitoring terhadap mahasiswa yang melaksanakan P2MW. Gugus tugas P2MW memastikan mahasiswa melaksanakan tugas dan pelaporan, yakni mengisi *logbook* yang telah disediakan. Kegiatan ini meninjau pelaksanaan kegiatan P2MW dan mempersiapkan mahasiswa untuk monitoring tingkat nasional.

Pelaporan

Tahap ini dilaksanakan pada bulan November 2022. Mahasiswa pelaksana P2MW dan satuan gugus tugas P2MW Universitas Pakuan menuliskan laporan hasil kegiatan.

2.2.2 KENDALA YANG DIHADAPI

Secara umum, kegiatan dapat dilaksanakan dengan sukses dan lancar. Meskipun demikian, terdapat kendala yang dihadapi oleh mahasiswa dan satuan tugas P2MW Universitas Pakuan. Berikut ini adalah kendala yang dihadapi.

1. Koordinasi antara satuan tugas, mahasiswa pelaksana, dosen pendamping yang kurang berjalan dengan lancar. Hal ini terjadi karena pergantian masa kepemimpinan di Universitas Pakuan. Hal ini berimpak pada koordinasi antarunit di Universitas Pakuan. Kepala unit hingga Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan berganti sehingga mereka tidak mengetahui proses kegiatan P2MW dari awal.
2. Pendanaan dari Universitas Pakuan yang belum berjalan lancar. Hal ini terjadi karena pergantian masa kepemimpinan sehingga banyak hal-hal, khususnya keuangan, yang harus disesuaikan dengan SOP pada masa kepemimpinan baru.

2.2.3 STRATEGI MENGHADAPI KENDALA

Untuk mengatasi kendala tersebut, Satgas P2MW Universitas Pakuan mengadakan koordinasi dengan kepala unit dan Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan yang baru. Setelah itu, satgas P2MW Universitas Pakuan membuat *timeline* pelaksanaan kegiatan agar

kegiatan dapat dimonitoring dan dievaluasi. Selanjutnya, P2MW mendorong percepatan pencairan dana pendampingan dari Universitas Pakuan.

2.2.4 CAPAIAN PROGRAM

Program ini mampu meningkatkan kompetensi mahasiswa dalam kepemimpinan, yakni kemampuan kepemimpinan kolaboratif, kemampuan pemecahan masalah, dan kemampuan berinovasi. Hal ini terlihat dari survei yang dilakukan oleh satgas P2MW Universitas Pakuan. Berikut ini adalah hasil survei.

Kemampuan	Mean	Keterangan
Berpikir Kritis		
Saya menarik kesimpulan sendiri berdasarkan analisis angka, fakta, atau informasi yang relevan	3,95	Tinggi
Mencoba memecahkan masalah kompleks atau menjawab pertanyaan yang memiliki solusi terbuka (open ended)	3,95	Tinggi
Saya menganalisis argumen, perspektif, atau solusi yang bersaing untuk suatu masalah	4,05	Tinggi
	3,98	Tinggi
Kolaborasi		
Saya bekerja berpasangan atau kelompok kecil untuk menyelesaikan tugas Bersama	4,47	Tinggi
Saya bekerja dengan mahasiswa lain untuk menetapkan tujuan dan membuat rencana penyelesaian problem/tugas	4,16	Tinggi
Saya menghasilkan produk/karya bekerja sama dengan mahasiswa lain	4,11	Tinggi
	4,25	Tinggi
Komunikasi		
Saya mempersiapkan dan menyampaikan presentasi lisan kepada dosen dan atau mahasiswa lain.	3,79	Tinggi
Saya menjawab pertanyaan pada saat presentasi atau diskusi,	3,74	Tinggi
Saya menggunakan struktur data (misalnya, membuat bagan, tabel, atau grafik) dalam produk tertulis atau presentasi lisan.	3,84	Tinggi

	3,79	Tinggi
Inovasi		
Saya menggunakan teknik penciptaan ide seperti brainstorming atau pemetaan konsep	3,74	Tinggi
Saya menghasilkan ide-ide pada saat menghadapi masalah atau pertanyaan	3,89	Tinggi
Saya membuat produk atau pertunjukan orisinal untuk mengekspresikan ide-ide yang saya miliki	3,58	Tinggi
	3,74	Tinggi

Berpikir Kritis	3,98
Kolaborasi	4,25
Komunikasi	3,79
Inovasi	3,74

Hasil survei menunjukkan bahwa kemampuan abad ke-21 yang dimiliki oleh mahasiswa P2MW tinggi. Kemampuan kolaborasi yang dimiliki tim P2MW menjadi poin yang sangat tinggi, yakni 4,25 poin. Kemudian, berpikir kritis mendapat nilai 3,98. Sementara itu, komunikasi dan inovasi mendapat nilai 3,79 dan 3,74. Hal ini menunjukkan bahwa kegiatan P2MW mampu meningkatkan kemampuan abad ke-21, yakni kemampuan berpikir kritis, komunikasi, inovasi, dan kolaborasi, mahasiswa secara signifikan.

Selain itu, dari kegiatan monitoring, terlihat bahwa mahasiswa peserta P2MW mengalami peningkatan kemampuan dalam bidang kewirausahaan. Hal ini terjadi karena satgas P2MW, dosen pendamping, dan kepala unit Inkubator Bisnis melakukan pembekalan dan pelatihan kepada mahasiswa P2MW. Pelatihan yang dilaksanakan adalah (1) pelatihan pemasaran digital dan (2) pemanfaatan teknologi dalam menjalankan usaha.

Kemudian, kegiatan P2MW ini juga mampu meningkatkan aktivitas kewirausahaan di Universitas Pakuan. Hal ini terlihat dari jumlah kegiatan kewirausahaan yang dilaksanakan di Universitas Pakuan. Pada periode kepemimpinan yang baru, Universitas Pakuan telah mengadakan kompetisi proposal inovasi kewirausahaan dan lomba artikel inovasi kewirausahaan. Terdapat 72 proposal dan artikel yang mengikuti lomba. Kegiatan ini dilaksanakan untuk menstimulasi mahasiswa untuk berkegiatan dalam bidang kewirausahaan.

2.2.5 DAMPAK PROGRAM

Program ini memiliki dampak

1. Meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam berkolaborasi, berinovasi, dan berkomunikasi;
2. Meningkatkan kemampuan kewirausahaan;
3. Meningkatkan aktivitas kewirausahaan.

2.3 EVALUASI PELAKSANAAN PROGRAM

Berdasarkan pelaksanaan program, kendala, dan strategi yang dilakukan, evaluasi pelaksanaan program ini adalah sebagai berikut.

1. Unit Inkubator Bisnis Universitas Pakuan harus berperan aktif dalam pelaksanaan kegiatan P2MW dari penyusunan proposal, pelaksanaan program, hingga evaluasi program.
2. Sistem pendukung dalam bidang kemahasiswaan (Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan, Direktur Kemahasiswaan, dan Asisten Wakil Dekan Bidang Kemahasiswaan) dapat bersinergi dalam pelaksanaan program.
3. Lembaga Penjamin Mutu Universitas Pakuan dapat terlibat dalam proses monitoring dan evaluasi.
4. Universitas Pakuan dapat membuat SOP untuk melaksanakan kegiatan P2MW.

BAB 3

PELAKSANAAN PROGRAM KELOMPOK USAHA MAHASISWA

WELLFISH ; MAKANAN

A. TIM

Nama	:	Rini Anggraeni
NIM	:	021120329
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Manajer Keuangan
Nama	:	Lailia Alfajriani Rahmawati
NIM	:	021120379
Peran	:	Anggota
Tugas	:	Manajer Produksi
Nama	:	Evander William Kailola
Nim	:	021120371
Peran	:	Anggota
Tugas	:	Manajer Pemasaran
Nama Dosen Pembimbing	:	Aditya Prima Yudha
NIP/NIDN	:	0406088602
Nama Pendamping/Mentor	:	Nizam Mohammad Andrianto
NIP/NIDN/NIK	:	0420087405

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

Wellfish didirikan sejak Januari 2021 di Bogor. Wellfish merupakan produk olahan perikanan dengan bahan baku ikan lele. Produk yang ditawarkan adalah ikan krispi yang memiliki tekstur kering, renyah, gurih dan tahan lama. Usaha ini dilakukan karena melihat potensi bahan baku ikan lele yang tersedia di wilayah Kabupaten Bogor.

Salah satu yang diduga mempengaruhi rendahnya konsumsi ikan di masyarakat Indonesia adalah karena mengolah ikan cukup sulit dilakukan oleh ibu-ibu rumah tangga, karena tekstur ikan yang licin, amis dan berduri, membuat ikan menjadi suatu komoditas yang tidak praktis diolah dan dikonsumsi.

Wellfish mencoba menawarkan suatu produk olahan ikan yang praktis, siap dikonsumsi baik sebagai cemilan ataupun lauk pendamping makan. Produk ikan krispi yang ditawarkan diharapkan dapat menjadi menu pilihan sehari-hari yang dikonsumsi rumah tangga masyarakat Indonesia.

Wellfish saat ini telah mengeluarkan 4 macam varian rasa ikan krispi yaitu antara lain rasa original, balado, seaweed dan rending. Rata-rata produksi ikan krispi yang dihasilkan per bulan sebanyak 500-1000 pack. Distribusi pemasaran produk yang sudah dilakukan sejauh ini mencakup wilayah Kota dan Kabupaten Bogor.

Target konsumen dari Wellfish adalah para konsumen yang berumur 20-30 tahun dari kalangan remaja sampai dewasa. Modal awal yang digunakan pada usaha Wellfish berasal patungan pemilik usaha. Modal awal yang disetor masing-masing pemilik sebesar 2 juta Rupiah. Total modal terkumpul sebesar Rp. 6.000.000;- yang digunakan untuk operasional usaha.

C. DESKRIPSI USAHA

Wellfish merupakan produk olahan perikanan dengan bahan baku ikan lele. Produk yang ditawarkan adalah ikan krispi yang memiliki tekstur kering, renyah, gurih dan tahan lama. Wellfish mencoba menawarkan suatu produk olahan ikan yang praktis, siap dikonsumsi baik sebagai cemilan ataupun lauk pendamping makan. Wellfish mencoba menawarkan suatu produk olahan ikan yang praktis, siap dikonsumsi baik sebagai cemilan ataupun lauk pendamping makan. Wellfish bertujuan untuk mengedukasi masyarakat dalam mengonsumsi makanan sehat dan bergizi, dengan konsumen potensial berusia 25 – 45 tahun. Hal ini dikarenakan tidak sedikit banyak orang saat seseorang berada di umur tersebut memiliki aktifitas yang padat. Wellfish memiliki potensi pasar yang luas. Dengan mitra distribusi yang dipilih didasari target konsumen Wanita dewasa dan berkeluarga

D. PRODUK

1) Prototipe/Produk Final

Sebelum mendapatkan pendanaan, produk wellfish masih kurang konsisten dalam segi tekstur yang sedikit keras dan kurang krispi. Dan dalam proses pemasarannya pun hanya dilakukan dalam media sosial seperti *Instagram* dan *WhatsApp*.

Setelah mendapatkan pendanaan dan dikembangkannya produk wellfish, kini sudah lebih konsisten dalam segi tekstur yang lebih empuk dan lebih krispi. Dan proses pemasarannya pun sudah lebih luas, dengan cara bekerja sama dengan mitra-mitra setempat.

2) Legalitas

Untuk izin legalitas usaha, produk wellfish belum memilikinya. Saat ini, produk wellfish sedang dalam pengajuan sertifikasi PIRT.

3) Pengembangan Produk

Sebelum dilakukan pembinaan, wellfish hanya fokus pada satu produk olahan ikan saja, yaitu ikan krispi, dimana produk ini merupakan produk olahan ikan yang sudah di pisahkan antara daging ikan dan tulangnya, kemudian dibumbui dan digoreng, setelah itu dilakukan proses pengeringan lewat oven guna menjaga kualitas dari produk.

Setelah dilakukan pembinaan, wellfis mengembangkan kembali produk olahan ikan krispi, dimana ada penambahan bumbu-bumbu guna meningkatkan kualitas dan cita rasa dari produk wellfis itu sendiri. Selain itu kami juga sedang mencoba mengembangkan produk olahan ikan lele asap.

E. PEMASARAN

1) Strategi Pemasaran

Sebelum dilakukan pembinaan, produk wellfish hanya dipromosikan melalui media sosial seperti *Instagram* dan *WhatsApp* saja. Saat ini Produk Wellfish tidak hanya dipromosikan lewat media *Instagram* dan *WhatsApp* saja, tetapi kami juga mulai bekerja sama dengan mitra-mitra dagang seperti coffee shop, toko sembako, hingga tempat makan. Kami juga sedang mengusung ide membuka market place di *e-commerce* shopee.

2) Instrumen Pemasaran

Sebelumnya dalam mempromosikan wellfish hanya lewat postingan *Instagram* dan *Whatsapp* saja.

Setelah pemdampingan, produk wellfish tidak hanya dipromosikan lewat medisa online saja, tetapi kami juga melakukan *direct marketing* dan juga bekerja sama dengan mitra-mitra setempat.

3) Omset/Sales

Sebelumnya, rata rata omset perbulan yang didapatkan sekitar Rp. 2.000.000;- sampai dengan Rp. 3.000.000;-. Setelah dilakukannya mentoring, dan mendapatkan beberapa saran dari mentor terkait teknik pemasaran yang harus dilakukan untuk mempromosikan wellfish, kini omset rata-rata yang didapat sebesar Rp. 4.000.000;- sampai dengan Rp. 5.000.000.

F. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Tim wellfish hanya terdiri dari 3 bidang, yaitu bagian produksi, bagian pemasaran dan bagian keuangan. Dimana tiap-tiap bagian hanya mengerti terhadap jobdesknya saja.

Setelah dilakukannya pembinaan, semua tim bekerja sama untuk saling membantu mengembangkan produk wellfish, baik dalam proses peningkatan kualitas produknya, proses pemasarannya maupun dalam mengatur keuangannya.

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Sebelumnya, tim wellfish hanya bermitra dengan pembudidaya ikan lele saja. Kini, tim wellfish tidak hanya bermitra dengan pemasok bahan baku, melainkan dengan para reseller juga.

3) Kerjasama Tim

Dalam menjalankan usaha ini, tim kami memang sudah membagikan jobdesk masing-masing sesuai kesepakatan. Namun karna ada beberapa kendala dan tidak adanya mentor, kami sedikit mengalami kesulitan terkait pengembangan produk yang baik itu seperti apa, dan juga kurang pahalannya dalam mengelola media sosial.

Setelah dilakukannya pembinaan dan mentoring, tim kami mampu mengembangkan produk wellfish dengan baik, dan juga lebih memahami teknik promosi yang baik di media sosial.

G. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Sebelumnya konsumen potensial produk wellfish hanya konsumen yang membeli secara online di media sosial saja. Kini, konsumen potensial produk wellfish mulai bertambah, dikarenakan kami mulai melakukan *direct marketing* dan kerja sama dengan beberapa mitra setempat.

2) Keragaman Segmen

Pada awalnya, produk wellfish hanya berfokus pada segmen orang dewasa usia 25 – 40 tahun yang sudah menikah dan mempunyai anak-anak usia 5 – 10 tahun. Kini, setelah dikembangkannya kualitas produk wellfish dengan dibuat lebih renyah dan krispi, ternyata anak-anak juga sangat menyukai produk wellfish sebagai pengganti lauk makan, jadi kami juga menambah segmen pasar yang tidak hanya berfokus pada orang dewasa melainkan pada anak-anak juga.

H. KEUANGAN

1) CashFlow

Untuk cashflow usaha wellfish, untuk biaya cash outflownya antara lain terdiri dari komponen biaya terbesar seperti biaya bahan baku, yaitu ikan lele, tepung terigu, minyak goreng,dll. Dan untuk inflownya adalah pendapatan dari penjualan perpack Rp. 17.000.

Setelah mendapatkan pendampingan, cashflownya sama seperti bahan baku, ikan lele, tepung terigu, bumbu dapur, dll selain itu ada penambahan transport itu adalah komponen terbesar pada outflow. Sedangkan inflownya produk wellfish harga perkemasannya Rp. 17.000

2) Pendapatan

Sebelum mendapatkan pendanaan: 3.000.000. Sesudah mendapatkan pendanaan/mentoring: 4.000.000

3) Laba Bersih

Sebelum mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki laba bersih sebesar Rp. 2.400.000;-.
Setelah mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki laba bersih sebesar Rp. 3.200.000;-.

KISA COLLECTIVE STUDIO ; INDUSTRI KREATIF, SENI, BUDAYA, DAN PARIWISATA

I. TIM

Nama	:	Sarah Ameliasari
NIM	:	021120356
Peran	:	Ketua
Tugas	:	Manajer Operasional
Nama	:	Kiki Nur Fadilah
NIM	:	021120310
Peran	:	Anggota
Tugas	:	Manajer Keuangan
Nama	:	Albert Reyvael Silalahi
Nim	:	021120376
Peran	:	Anggota
Tugas	:	Manajer Pemasaran
Nama Dosen Pembimbing	:	Aditya Prima Yudha
NIP/NIDN	:	0406088602
Nama Pendamping/Mentor	:	Nizam Mohammad Andrianto
NIP/NIDN/NIK	:	0420087405

B. RINGKASAN EKSEKUTIF

UMKM saat ini sangat membutuhkan tingkat promosi yang tinggi dan berkualitas. Banyak pelaku UMKM yang masih belum memahami konten dalam menjual atau mempromosikan produknya. Kisa hadir untuk membantu para UMKM untuk dapat memiliki *content* promosi yang berkualitas yang dapat dipublikasikan pada berbagai media digital, sehingga UMKM memperoleh *exposure* dan *insight* dari calon konsumen.

Kisa Collective Studio memiliki tim yang mempunyai keahliannya masing-masing, Sarah Ameliasari ketua sekaligus manajer operasional yang mengatur efisiensi dan efektifitas servis, Kiki Nur Fadilah sebagai manajer keuangan yang mampu membuat perencanaan keuangan, pencatatan dan pelaporan keuangan, serta Albert Reyvael Silalahi sebagai manajer pemasaran yang menguasai konsep digital marketing, design dan fotografi.

Target konsumen dari jasa Kisa Collective Studio adalah para pelaku UMKM yang belum mengelola media digitalnya dengan optimal disebabkan tidak dapat membuat content yang menarik baik berupa foto ataupun video produk. Modal awal yang digunakan pada usaha Kisa Collective Studio berasal patungan pemilik usaha. Modal awal yang disetor masing-masing pemilik sebesar 5 juta Rupiah. Total modal terkumpul sebesar Rp. 15.000.000,- yang digunakan untuk operasional usaha.

Kisa Collective Studio sebelumnya berfokus pada market korporasi dan wedding. Pengembangan pasar yang direncanakan adalah mendapatkan klien dari kalangan UMKM untuk membantu membuat content promosi pada media digital UMKM. Dimana usaha dalam bidang digital yang mengayomi UMKM masih cukup jarang ditemukan.

C. DESKRIPSI USAHA

Kisa Collective Studio merupakan jasa yang pembuatan content dengan materi foto dan video usaha. Umumnya jasa videografer dan fotografer memberikan harga yang relatif tinggi untuk pembuatan satu video bisa mencapai 3-20 juta Rupiah. Biaya ini tentu tidak terjangkau oleh para pelaku UMKM. Kisa Collective Studio ingin mengembangkan pasar tidak hanya klien dari korporasi dan paket wedding, namun ingin membantu para UMKM untuk dapat memiliki content yang menarik. Jasa produksi content ini akan ditawarkan dengan biaya yang relative terjangkau untuk UMKM.

D. PRODUK

1) Prototipe/Produk Final

Studio sebelumnya hanya berfokus pada instansi-instansi pendidikan dan event wedding atau bekerjasama dengan wedding organizers. Kini, Kisa Collective Studio mencoba untuk memasuki ke dalam ranah UMKM dikarenakan dengan jumlah UMKM yang

semakin meningkat dan para pelaku UMKM membutuhkan bantuan untuk membuat konten dalam mempromosikan produk mereka untuk meningkatkan penjualan dan menghadapi tantangan digital marketing. Untuk saat ini target Kisa Collective Studio masih berasal dari kalangan mahasiswa. Untuk kedepannya, Kisa Collective Studio akan memperluas jangkauan klien ke luar mahasiswa

2) Legalitas

Untuk izin legalitas usaha, dari sebelum pendampingan hingga setelah pendampingan Kisa Collective Studio belum mempunyai usaha.

3) Pengembangan Produk

Sebelumnya, Kisa Collective Studio bekerja sama dengan instansi seperti Universitas Pakuan untuk mempromosikan kampus dan bekerja sama dengan wedding organizers untuk mengabadikan moment pernikahan ataupun pre-wedding. Saat ini, Kisa Collective Studio telah bekerja sama dengan beberapa mahasiswa yang memiliki usaha untuk membantu mereka menyiapkan konten berbentuk foto produk sebagai bahan untuk mempromosikan usahanya.

E. PEMASARAN

1) Strategi Pemasaran

Kisa Collective Studio mempromosikan jasa *photography* dan *videography* melalui media social seperti *Instagram* dan menawarkan jasa foto kepada relasi. Saat ini sebagai langkah awal dalam bekerjasama dengan UMKM Kisa Collective Studio melakukan pendekatan *persuasive* kepada para mahasiswa yang memiliki usaha. Kami, menawarkan bantuan dan kerjasama kepada mereka dengan menghubungi para pelaku usaha secara langsung.

2) Instrumen Pemasaran

Sebelumnya dalam mempromosikan Kisa Collective Studio menawarkan hanya pada orang-orang terdekat dan relasi. Setelah pendampingan, Kisa Collective Studio memperluas pasar dengan beriklan melalui jejaring sosial *Instagram Ads*.

3) Omset/Sales

Sebelumnya, rata rata omset perbulan yang didapatkan oleh Kisa Collective Studio adalah Rp. 6.000.000;- sampai dengan Rp. 10.000.000;- dengan menerapkan strategi klasifikasi harga membuat paket foto dan video. Saat ini, omset rata-rata Kisa Collective Studio

Rp. 15.000.000;- Kisa Collective Studio menerapkan strategi yang sama seperti sebelumnya.

F. SUMBER DAYA

1) Peningkatan Kompetensi

Sebelumnya tim Kisa Collective Studio mencari informasi seputar foto/*videography* melalui jejaring sosial untuk referensi dan menonton tutorial melalui youtube untuk menambah wawasan dalam dunia foto/*videography* serta melakukan latihan mandiri. Saat ini, setelah pendampingan tim Kisa Collective Studio mendapatkan pengarahan dan melakukan *mini workshop* serta mendapatkan pelatihan untuk meningkatkan kompetensi diri dan tim yang dibantu oleh jajaran universitas.

2) Pengembangan Jejaring, Mitra, Strategi Tenaga Kerja

Sebelum pendampingan kami bermitra dengan wedding organizer untuk mendapatkan klien sesuai dengan target konsumen Kisa Collective Studio. Setelah mendapatkan pendampingan dan pendanaan tim Kisa Collective Studio bermitra dengan para mahasiswa yang memiliki usaha yang nantinya tentu kami akan bermitra kepada UMKM yang berada pada Kota Bogor sesuai dengan target konsumen. Untuk strategi pengelolaan tenaga kerjanya sendiri tim Kisa Collective Studio belum ada penambahan sumber daya manusia, kami masih memanfaatkan sumber daya manusia yang ada untuk terfokus pada peningkatan kompetensi diri dan tim.

3) Kerjasama Tim

Sebelumnya, sudah ada pembagian jobdesk untuk setiap orang dalam tim. Tetapi, kami belum merealisasikan jobdesk tersebut dikarenakan dalam perealisasiannya kami menemui kendala-kendala yang menghambat kami. Setelah adanya pendampingan, tim Kisa Collective Studio dapat lebih memahami setiap *job description* yang sudah didapatkan. Walaupun dalam pelaksanaannya kami masih menemui kendala seperti kesulitan untuk mencari klien dikarenakan banyak pelaku usaha yang masih kurang memahami *digital marketing* sehingga mereka tidak tertarik untuk bekerja sama. Untuk mengatasi hal tersebut kami mensosialisasikan apa itu *digital marketing* kepada para pelaku usaha sesuai dengan yang sudah kami dapatkan selama masa pendampingan.

G. KONSUMEN POTENSIAL

1) Jumlah Konsumen Potensial

Sebelumnya konsumen potensial kisa collective studio berupa wedding organizers dan instansi-instansi Pendidikan dengan rata-rata jumlah klien dalam seminggu adalah satu sampai dengan dua klien. Konsumen potensial Kisa Collective Studio masih sama seperti sebelumnya, dan saat ini Kisa Collective Studi memperluas mitra klien kepada UMKM yang dikelola oleh mahasiswa dan akan menjangkau UMKM yang ada di Kota Bogor (di luar lingkup mahasiswa) yang sampai kini sudah mendapatkan sebanyak tujuh klien sejak adanya pendampingan dan pendanaan.

2) Keragaman Segmen

Kisa Collective Studio sebelumnya mencari klien yang berhubungan dengan instansi Pendidikan dan wedding di wilayah yang dapat terjangkau oleh tim Kisa collective Studio. Kisa Collective Studio menasar ke calon konsumen yang membutuhkan jasa foto/videography. Setelah mengikuti pembinaan dan mendapatkan pendanaan, Kisa Collective Studio bekerjasama dengan UMKM untuk memperluas jangkauan konsumen potensial. UMKM yang membutuhkan jasa foto/videography ini pula yang menjadi sasaran Kisa Collective Studio.

H. KEUANGAN

1) CashFlow

Sebelumnya cash outflow operasional usaha adalah dari jasa foto/videograph dan editor untuk WO dan instansi yang bekerja sama. Inflow usaha berasal dari konsumen potensial WO dan instansi yang bekerja sama. Setelah pendanaan dan pembinaan, cash outflow operasional usaha adalah dari jasa foto/videograph dan editor untuk WO dan instansi serta penambahan pelaku usaha UMKM yang bekerja sama dengan Kisa Collective Studio. Inflow usaha berasal dari konsumen potensial WO dan instansi pendidikan yang sekarang bertambah dengan pelaku usaha UMKM.

2) Pendapatan

Sebelum mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki pendapatan sebesar Rp. 8.000.000,-. Setelah mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki pendapatan sebesar Rp. 15.000.000,-.

3) Laba Bersih

Sebelum mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki laba bersih sebesar Rp. 2.400.000,-. Setelah

mendapatkan pendampingan dan pendanaan, Kisa Collective Studio memiliki laba bersih sebesar Rp. 5.000.000;-.

BAB 4

PENUTUP

Kesimpulan program ini adalah sebagai berikut.

1. Program ini dapat meningkatkan kemampuan berkomunikasi, berkolaborasi, dan berinovasi mahasiswa.
2. Program ini dapat meningkatkan kemampuan kewirausahaan mahasiswa.
3. Program ini dapat meningkatkan aktivitas kewirausahaan di Universitas Pakuan.

Saran untuk keberlanjutan program ini adalah sebagai berikut.

1. Unit Inkubator Bisnis Universitas Pakuan dapat melakukan pendampingan terhadap kelompok usaha mahasiswa P2MW dan menyiapkan kelompok usaha mahasiswa yang akan melaksanakan kegiatan di tahun 2023.
2. Sistem pendukung kemahasiswaan harus diperkuat agar koordinasi berjalan dengan lancar.
3. Lembaga Penjamin Mutu Universitas Pakuan dapat terlibat dalam program ini untuk memonitoring kegiatan.

LAMPIRAN

1. Rekapitulasi Penggunaan Anggaran Keseluruhan (Manajemen Perguruan Tinggi dan Kelompok Usaha Mahasiswa)

No	Jenis Pengeluaran	Volume	Harga Satuan (Rp)	Total (Rp)
1	Manajemen Perguruan Tinggi			
	Mentoring (Mentoring laporan Keuangan)	1	Rp. 300.000	Rp. 300.000
	Mentoring (Mentoring Digital Marketing)	2	Rp. 300.000	Rp. 600.000
	Pelatihan/Workshop (Cetak X Banner)	1	Rp. 100.000	Rp. 100.000
	Mentoring dan Evaluasi	2	Rp. 250.000	Rp. 500.000
	Pelatihan/Workshop (Honorium narasumber)	2	Rp. 700.000	Rp. 1.400.000
	Pelatihan/Workshop (Pembekalan Tim P2MW: Konsumsi)	8	Rp. 20.000	Rp. 160.000
SUBTOTAL			-	Rp. 3.060.000
2	Kelompok Mahasiswa 1 (Wellfish)			
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi (Bazar dan pameran)	2	Rp. 250.000	Rp. 500.000
	Pengembangan produk (Pelatihan)	2	Rp. 1.000.000	Rp. 2.000.000
	Produksi (Peningkatan Kapasitas Produksi : Kompor)	2	Rp. 400.000	Rp. 800.000
	Produksi (Perbaikan Packaging : Mesin Sealer)	1	Rp. 792.500	Rp. 792.500
	Produksi (Perbaikan Packaging : Kemasan Printing)	1000	Rp. 1.700	Rp. 1.700.000
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi (beriklan online : Biaya Instagram)	4	Rp. 200.000	Rp. 800.000
	Produksi (Peningkatan Kapasitas Produksi: Oven)	1	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Lainnya (Mentoring: Alat Tulis)	1	Rp. 307.500	Rp. 307.500
	Lainnya (Mentoring: White board besar)	1	Rp. 500.000	Rp. 500.000

SUBTOTAL			-	Rp. 7.800.000
3	Kelompok Mahasiswa 2 (Kisa Collective Studio)			
	Pengembangan pasar dan saluran distribusi (Cetak Brosur)	1.000	Rp. 1.000	Rp. 1.000.000
	Pengembangan Produk (Photobooth)	2	Rp. 791.000	Rp. 1.582.000
	Pelatihan Pengembangan Produk	2	Rp. 1.000.000	Rp. 2.000.000
	Pengembangan Pasar dan Saluran Distribusi (Biaya Instagram Ads)	4	Rp. 247.750	Rp. 991.000
	Lainnya (Alat Tulis)	1	Rp. 400.000	Rp. 400.000
	Produksi (Perbaikan saran:Lighting)	2	Rp. 513.500	Rp. 1.027.000
	Lainnya (White Board)	1	Rp. 500.000	Rp. 500.000
SUBTOTAL			-	Rp. 7.500.000
GRAND TOTAL PENGGUNAAN DANA				Rp. 15.300.000
PENDANAAN BELMAWA KESELURUHAN				Rp. 15.300.000
SISA DANA				Rp. 0
PERSENTASE PENGGUNAAN DANA		100%		

2. Dokumentasi Mentoring dan Pelatihan Kedua Tim



3. Dokumentasi Proses Produksi Produk Wellfish



4. Dokumentasi Promosi Produk Wellfish



5. Dokumentasi Pengerjaan Pembuatan Konten Klien Kisa Collective Studio



6. Dokumentasi Hasil Pengambilan Gambar Produk Klien Kisa Collective Studio





7. Bukti Pengeluaran Pendanaan PT

No.	_____
Telah terima dari	_____
Uang sejumlah	Seratus Enam Puluh Ribu Rupiah
Untuk pembayaran	Biaya Konsumsi Kegiatan P2MW Tanggal 08 September 2022 - Universitas Pakuan
	Bogor, 08 September 2022
Rp.	160.000,-
	Penerima <i>Su</i> (Suwandi)

No.	_____
Telah terima dari	_____
Uang sejumlah	Seratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran	Cetak X Banner P2MW Tanggal 08 September 2022 - Universitas Pakuan
	Bogor, 08 September 2022
Rp.	100.000,-
	Penerima <i>Su</i> (Suwandi)

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Tiga Ratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Mentoring Digital Marketing P2MW pada tanggal 08 Oktober 2022 – Universitas Pakuan
(Aditya Prima Yudha, SPI., MM. – Dosen Pendamping P2MW)
Bogor, 08-09 2022
Penerima
(Aditya P.Y.)
Rp. 300.000,-
PAPERLINE

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Tiga Ratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Mentoring Digital Marketing P2MW pada tanggal 15 September 2022 – Universitas Pakuan
(Aditya Prima Yudha, SPI., MM. – Dosen Pendamping P2MW)
Bogor, 15-09 2022
Penerima
(Aditya P.Y.)
Rp. 300.000,-
PAPERLINE

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Tujuh Ratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Pelatihan Workshop P2MW pada tanggal 15 Agustus 2022 – Universitas Pakuan
(Nizam M. Andrianto, SP., MM. - Narasumber P2MW)
Bogor, 15-08 2022
Penerima
(Nizam M. Andrianto)
Rp. 700.000,-
PAPERLINE

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Tujuh Ratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Pelatihan Workshop P2MW pada tanggal 08 September 2022 - Universitas Pakuan
(Nizam M. Andrianto, SP., MM. - Narasumber P2MW)
Bogor, 08-09 2022
Penerima
Nizam M. Andrianto
Rp. 700.000,-
PAPERLINE

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Tiga Ratus Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Mentoring Laporan Keuangan P2MW pada tanggal 30 Agustus 2022 - Universitas Pakuan
(Aditya Prima Yudha, SPI., MM. - Dosen Pendamping P2MW)
Bogor, 30-08 2022
Penerima
Aditya P.Y.
Rp. 300.000,-
PAPERLINE

No. _____
Telah terima dari _____
Uang sejumlah Dua Ratus Lima Puluh Ribu Rupiah
Untuk pembayaran Monitoring dan Evaluasi P2MW pada tanggal 22 September 2022 - Universitas Pakuan
(Nizam M. Andrianto, SP., MM. - Narasumber P2MW)
Bogor, 22-09 2022
Penerima
Nizam M. Andrianto
Rp. 250.000,-
PAPERLINE

