

Strategi Kewirausahaan Pervekt dengan Pendekatan 5S: Siap, Seleksi, Standarisasi, Showcase, Scaling

1. Siap Mindset(Preparation)

Tujuan: Mempersiapkan pelaku usaha atau siswa untuk memiliki mentalitas, keterampilan, dan ide produk yang matang sebelum masuk ke tahap pengembangan.

Langkah:

- Edukasi tentang mindset wirausaha dan product thinking.
 - Pemetaan minat dan potensi (passion vs market needs).
 - Workshop: ideasi produk, pemetaan pelanggan, analisis SWOT.
 - Persiapan alat produksi, bahan baku, dan lingkungan kerja.
-

2. Seleksi (Selection)

Tujuan: Menyaring produk/usaha potensial yang layak dikembangkan lebih lanjut dari segi ide, potensi pasar, dan kesesuaian target.

Langkah:

- Proses kurasi ide produk (melalui pitching, form evaluasi, atau FGD).
 - Kriteria seleksi: orisinalitas, potensi pasar, biaya produksi, keberlanjutan.
 - Bimbingan teknis untuk mengarahkan ide ke bentuk prototipe awal.
-

3. Standarisasi (Standardization)

Tujuan: Menjamin kualitas dan konsistensi produk agar memenuhi ekspektasi pasar.

Langkah:

- Pelatihan standarisasi proses produksi (SOP, QC, packing).
 - Legalitas produk: label, izin usaha, sertifikasi (halal, PIRT, kemasan).
 - Penerapan prinsip desain produk: nilai estetika, ergonomis, fungsional.
-

4. Showcase (Penampilan Produk)

Tujuan: Mengenalkan produk ke publik dan mendapatkan validasi pasar awal.

Langkah:

- Pameran produk (offline dan online).
 - Pembuatan media promosi (poster, katalog digital, foto produk, video demo).
 - Kolaborasi dengan marketplace lokal, bazar, media sosial, atau digital ads.
 - Testimoni pelanggan dan survei kepuasan.
-

5. Scaling (Skalabilitas)

Tujuan: Memperluas jangkauan dan kapasitas produksi produk yang telah terbukti berhasil di pasar awal.

Langkah:

- Optimalisasi branding dan digital marketing (IG Ads, TikTok Shop, Shopee, dll).
 - Pendampingan dalam pencarian modal (investor, hibah, crowdfunding, KUR).
 - Otomatisasi proses produksi dan penjualan.
 - Penetapan mitra distribusi, reseller, atau franchise kecil.
-

Hasil Akhir dari Strategi 5S:

- Produk siswa atau pelaku usaha sudah teruji, terstandarisasi, dan siap masuk pasar.
- Ekosistem onboarding produk menjadi lebih terstruktur dan efektif.
- Terbentuk portofolio produk unggulan yang dapat direplikasi.

Berikut adalah **contoh struktur slide presentasi** untuk **Strategi Onboarding Produk dengan Pendekatan 5S (Siap, Seleksi, Standarisasi, Showcase, Scaling)**. Anda bisa gunakan ini untuk kegiatan pelatihan, sosialisasi program kewirausahaan di SMK, atau inkubasi produk UMKM.

Judul Presentasi:

Strategi Onboarding Produk dengan Pendekatan 5S

Menyiapkan Produk Unggulan Siswa / UMKM Menuju Pasar

Slide 1: Cover Slide

- Judul: *Strategi Onboarding Produk dengan Pendekatan 5S*
 - Subjudul: *Mewujudkan Produk Unggulan yang Siap Masuk Pasar*
 - Logo sekolah / instansi
 - Nama pemateri, jabatan, tanggal
-

Slide 2: Latar Belakang

- Bonus demografi & potensi entrepreneur muda
 - Banyak produk siswa belum siap masuk pasar
 - Perlu strategi onboarding yang sistematis
 - Maka diperlukan pendekatan **5S**
-

Slide 3: Apa Itu Strategi 5S?

Strategi 5S adalah pendekatan sistematis untuk membawa ide produk dari tahap awal hingga siap dipasarkan secara luas.

5S =

1. **Siap**
2. **Seleksi**
3. **Standarisasi**

4. **Showcase**
 5. **Scaling**
-

Slide 4: Tahap 1 – SIAP (Preparation)

Tujuan: Menyiapkan mindset, ide, dan rencana produk.

Kegiatan:

- Workshop ideasi & customer mapping
- Pemetaan potensi siswa
- Draft rencana produk

 *Contoh:* Siswa mengusulkan ide "Rempah Sehat" — minuman herbal instan.

Slide 5: Tahap 2 – SELEKSI (Selection)

Tujuan: Menyaring produk yang layak dikembangkan.

Kegiatan:

- Pitching ide
- Kurasi oleh mentor/juri
- Penilaian berdasarkan: orisinalitas, pasar, biaya

 *Output:* Produk dengan potensi pasar dipilih untuk tahap lanjut.

Slide 6: Tahap 3 – STANDARISASI (Standardization)

Tujuan: Menjamin kualitas & legalitas produk.

Kegiatan:

- Pelatihan SOP produksi & QC
- Simulasi pengemasan
- Konsultasi PIRT/Halal

 *Output:* Produk siap secara teknis dan legal.

Slide 7: Tahap 4 – SHOWCASE (Pamer Produk)

Tujuan: Mengenalkan produk ke publik & mendapatkan validasi pasar.

Kegiatan:

- Pameran, expo, IG live
- Pembuatan poster & video
- Survei kepuasan

 *Contoh:* Produk dijual di event bazar dan online, respon pasar positif.

Slide 8: Tahap 5 – SCALING (Skalabilitas)

Tujuan: Memperluas pasar dan produksi.

Kegiatan:

- Pembuatan rencana bisnis mini
- Pelatihan digital marketing
- Simulasi pitching investor

 *Output:* Produk bisa naik kelas, didistribusikan ke koperasi, marketplace, reseller.

Slide 9: Manfaat Strategi 5S

- Produk siswa lebih terarah, siap pasar
 - Proses produksi dan legalitas terjamin
 - Terbangunnya ekosistem wirausaha berkelanjutan
 - Membuka peluang kerja dan usaha baru
-

Slide 10: Penutup & Ajakan

- 5S = langkah praktis, sistematis, dan berkelanjutan
- Mari dampingi siswa/UMKM agar naik kelas melalui strategi ini
- *“Produk unggul dimulai dari proses onboarding yang terstruktur”*

Berikut adalah **Template SOP (Standard Operating Procedure)** untuk *Onboarding Produk* menggunakan pendekatan **5S (Siap, Seleksi, Standarisasi, Showcase, Scaling)**, dilengkapi dengan **contoh implementasi secara detail** pada produk "Minuman Herbal Rempah Instan" dari siswa SMK.

TEMPLATE SOP ONBOARDING PRODUK - METODE 5S

Nama SOP:

SOP Onboarding Produk Siswa/UMKM – Strategi 5S

Tujuan:

Menstandarkan alur onboarding produk mulai dari ideasi hingga siap dipasarkan secara luas.

Ruang Lingkup:

Seluruh peserta program kewirausahaan (siswa SMK/UMKM binaan) yang akan memasukkan produk ke dalam ekosistem pelatihan, inkubasi, dan pasar.

Penanggung Jawab:

Koordinator Kewirausahaan / Inkubator Bisnis Sekolah / Mentor Pendamping

Langkah-Langkah Prosedur:

1. SIAP (Preparation)

Tujuan: Menyiapkan mindset, keterampilan, dan rencana produk.

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
1.1	Pelatihan Ide Produk & Mindset	Trainer Kewirausahaan	Sertifikat Pelatihan	Hari ke-1
1.2	Formulir Rencana Produk	Peserta	Draft ide produk	Hari ke-2
1.3	Mentoring 1-on-1	Mentor	Finalisasi ide	Hari ke-3

Contoh Implementasi:

Siswa merancang ide *Minuman Herbal Instan "Rempah Sehat"*. Mereka mengisi form ide produk yang mencakup: bahan utama, target konsumen, nilai jual, keunikan produk.

2. SELEKSI (Selection)

Tujuan: Memilih produk yang siap dikembangkan lebih lanjut.

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
2.1	Presentasi / Pitching Ide	Peserta	Penilaian Ide (Skoring)	Hari ke-4
2.2	Kurasi Produk oleh Tim Penilai	Tim Inkubator	Daftar Produk Terpilih	Hari ke-5

Contoh Implementasi:

Ide *Rempah Sehat* dipresentasikan dalam sesi pitching. Diterima karena menggunakan bahan lokal (jahe, sereh), mudah diproduksi, dan memiliki pasar (anak muda dan lansia).

3. STANDARISASI (Standardization)

Tujuan: Menjamin kualitas dan legalitas produk.

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
3.1	Pelatihan SOP Produksi & QC	Trainer Produksi	Draft SOP & Panduan QC	Hari ke-6
3.2	Simulasi Produksi & Uji Produk	Peserta	Produk Uji Coba	Hari ke-7-9
3.3	Konsultasi Legalitas Produk	Mentor Legal	Checklist PIRT/Halal (jika diperlukan)	Hari ke-10

Contoh Implementasi:

Siswa mengikuti pelatihan pengemasan, cara pengeringan bahan, dan takaran standar. Produk diberi label, expired date, dan kode batch. SOP disusun dan disimpan dalam portofolio.

4. SHOWCASE (Pamer Produk)

Tujuan: Mengenalkan produk ke publik & mendapat umpan balik pasar.

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
4.1	Pembuatan Poster & Video Produk	Tim Desain / Siswa	Poster, Reel, Katalog	Hari ke-11

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
4.2	Pameran / Soft Launch	Tim Event	Feedback Pelanggan	Hari ke-12
4.3	Survey Evaluasi Produk	Mentor	Laporan Feedback	Hari ke-13

Contoh Implementasi:

Produk *Rempah Sehat* dipamerkan dalam expo sekolah dan dipasarkan via Instagram. Ada 37 penjualan awal, dan 25 responden mengisi feedback tentang rasa, kemasan, dan harga.

5. SCALING (Skalabilitas)

Tujuan: Memperluas produksi dan jangkauan pasar.

No	Aktivitas	Penanggung Jawab	Output	Waktu
5.1	Penyusunan Rencana Bisnis Mini	Siswa	Business Plan	Hari ke-14
5.2	Pelatihan Digital Marketing	Trainer Marketing	Akun IG/Tokopedia aktif	Hari ke-15
5.3	Simulasi Pitching ke Investor	Siswa	Presentasi Modal	Hari ke-16
5.4	Produksi Batch Skala Mikro	Tim Produksi	Produk Siap Pasar	Hari ke-17–18

Contoh Implementasi:

Siswa membuat akun Shopee untuk *Rempah Sehat*, mendesain katalog digital, dan mendapat mentoring pemasaran. Mereka mulai menerima pesanan melalui reseller dan menjajaki kerjasama dengan koperasi sekolah.



Lampiran:

- Form Ide Produk
- Template Pitching
- Format SOP Produksi
- Checklist Legalitas
- Template Poster Produk
- Form Evaluasi Produk
- Template Business Plan Mini



Catatan Penting:

- Setiap tahapan 5S harus terdokumentasi dengan baik.
- Mentor wajib memberikan validasi setiap tahap sebelum melanjutkan ke tahap berikutnya.
- Dokumentasi akhir dapat digunakan untuk sertifikasi wirausaha siswa.



Formulir Kurasi Produk

Program Inkubasi / Pelatihan Kewirausahaan



A. Identitas Peserta

No	Keterangan	Diisi oleh Peserta
1	Nama Lengkap	
2	Asal Sekolah/Instansi/UMKM	
3	Nama Produk	
4	Kategori Produk	☐ Makanan ☐ Minuman ☐ Fashion ☐ Kerajinan ☐ Digital/IT ☐ Lainnya:



B. Deskripsi Produk

Silakan isi secara ringkas dan jelas.

Pertanyaan	Jawaban
1. Deskripsikan produk Anda secara singkat. (Apa dan bagaimana bentuknya?)	
2. Apa keunikan atau keunggulan produk Anda dibanding produk lain?	
3. Siapa target pasar dari produk Anda?	
4. Bahan baku utama dan asalnya?	
5. Apakah produk ini sudah pernah dijual? Jika ya, berapa banyak dan lewat media apa?	



C. Penilaian Kurasi Produk

Diisi oleh Tim Kurator / Juri

Gunakan skala 1–5 (1 = sangat kurang, 5 = sangat baik)

Aspek Penilaian	Bobot	Skor (1–5)	Skor Akhir
1. Inovasi & Orisinalitas Produk	20%	☐	...
2. Potensi Pasar / Kebutuhan Konsumen	20%	☐	...
3. Kemudahan Produksi & Skala Ulang	15%	☐	...
4. Bahan Baku & Kelayakan Biaya	15%	☐	...
5. Kesiapan Branding & Visual Produk	10%	☐	...
6. Dampak Sosial / Lingkungan (jika ada)	10%	☐	...
7. Kesiapan Mental & Komitmen Peserta	10%	☐	...
TOTAL SKOR AKHIR (Maks: 500)	100%		...



D. Rekomendasi Kurator

- ☐ Lolos ke tahap berikutnya
- ☐ Perlu revisi minor
- ☐ Tidak lolos (alasan dilampirkan)

Catatan / Alasan Penilaian:

.....
.....

Nama Kurator:

Tanda Tangan & Tanggal:



Catatan Teknis:

- Skor akhir = Jumlah Skor x Bobot
- Total nilai maksimal: 500
- Nilai minimum lolos kurasi bisa ditentukan, misalnya ≥ 350 poin



Lampiran:

- Form Ide Produk
- Template Pitching
- Format SOP Produksi
- Checklist Legalitas
- Template Poster Produk
- Form Evaluasi Produk
- Template Business Plan Mini



FORM IDE PRODUK

Program Pengembangan Kewirausahaan / Inkubasi Bisnis



A. IDENTITAS PESERTA

No	Keterangan	Diisi oleh Peserta
1	Nama Lengkap	
2	Jenis Kelamin	☐ Laki-laki ☐ Perempuan
3	Asal Sekolah / Instansi / UMKM	
4	Nomor WA / HP Aktif	
5	Email (jika ada)	



B. DESKRIPSI IDE PRODUK

1. Nama Produk (Sementara):

.....

2. Deskripsi Singkat Produk (Apa yang ingin Anda buat?):

.....
.....

3. Masalah Apa yang Ingin Diselesaikan oleh Produk Ini?

.....

.....

4. Apa Keunggulan Produk Ini dibanding yang Sudah Ada?

- ☐ Lebih murah
- ☐ Lebih praktis
- ☐ Unik dan kreatif
- ☐ Bahan lokal
- ☐ Lainnya:

Jelaskan lebih detail:

.....

C. TARGET PASAR

5. Siapa Target Konsumen Anda?

- ☐ Pelajar
- ☐ Ibu rumah tangga
- ☐ UMKM
- ☐ Masyarakat umum
- ☐ Lansia
- ☐ Lainnya:

6. Di mana Produk Akan Dijual?

- ☐ Online (Shopee, Tokopedia, IG, WA)
 - ☐ Offline (sekolah, pasar, toko)
 - ☐ Kedua-duanya
-



D. BAHAN & PRODUKSI

7. Bahan Baku Utama:

.....

8. Apakah Bahan Mudah Didapat?

☐ Ya

☐ Tidak

Jika tidak, jelaskan:

9. Perkiraan Modal Awal (jika sudah ada hitungan):

Rp



E. INSPIRASI PRODUK

10. Apakah Anda Terinspirasi dari Produk Lain?

☐ Ya

☐ Tidak

Jika ya, sebutkan nama/jenis produk yang menginspirasi:

.....



F. LAMPIRAN TAMBAHAN (Opsional)

☐ Sketsa produk

☐ Contoh kemasan

☐ Link referensi/inspirasi

☐ Foto bahan atau prototype



Tanggal Pengisian Form:

.....

Tanda Tangan / Paraf Peserta:

.....

Berikut adalah **Template Pitching Produk** yang dapat digunakan oleh siswa, peserta pelatihan kewirausahaan, atau UMKM untuk mempresentasikan ide atau produk mereka secara sistematis di hadapan juri, mentor, atau calon investor.

Template ini mencakup **8 bagian utama** dan bisa digunakan untuk keperluan presentasi (PPT) maupun lembar penilaian pitching.



TEMPLATE PITCHING PRODUK

Program Inkubasi / Kewirausahaan Siswa / UMKM



1. Judul Slide: Nama Produk dan Tim

- Nama produk
 - Logo (jika ada)
 - Nama peserta / tim
 - Asal sekolah / instansi
 - Slogan singkat (jika ada)
-



2. Latar Belakang Masalah

- Masalah apa yang dihadapi masyarakat / target pasar?
- Mengapa masalah itu penting untuk diselesaikan?
- Contoh situasi nyata / data / studi kasus ringan

Contoh: Banyak anak muda suka minuman sehat, tapi enggan merebus rempah. Minuman instan yang sehat masih jarang tersedia.



3. Solusi / Ide Produk

- Apa solusi yang Anda tawarkan?
- Bentuk produknya apa?
- Bagaimana produk ini menyelesaikan masalah?

Contoh: “Rempah Sehat”, minuman herbal instan berbentuk bubuk, siap seduh, terbuat dari jahe, serai, dan kayu manis.

4. Target Pasar

- Siapa calon pembelinya?
- Di mana mereka berada?
- Apa kebutuhan atau kebiasaan mereka?

Contoh: Target kami adalah pelajar, guru, dan pekerja kantor yang ingin hidup sehat tapi praktis.

5. Keunggulan Produk

- Apa yang membuat produk Anda unik?
- Bandingkan dengan produk sejenis (opsional)
- Nilai tambah: harga, bahan lokal, manfaat kesehatan, kemasan, dll.

Contoh: Produk ini lebih praktis daripada rebusan biasa, tanpa pengawet, dan bisa diseduh kapan pun.

6. Rencana Bisnis Sederhana

- Estimasi harga jual
- Estimasi modal awal & HPP (Harga Pokok Produksi)
- Proyeksi keuntungan per unit / per bulan
- Strategi promosi (online/offline)

Contoh:

- Modal per unit: Rp 3.000
 - Harga jual: Rp 6.000
 - Keuntungan: Rp 3.000/unit
 - Promosi via IG, bazar sekolah, dan reseller teman
-

7. Branding & Kemasan

- Tampilkan desain logo / label produk (jika ada)
- Desain kemasan / warna / jenis bahan kemasan
- Slogan atau tagline produk

Contoh:

Nama: *Rempah Sehat*

Tagline: *“Nikmat Sehat Tanpa Rebus Ribet”*

Kemasan: Sachet alumunium foil ziplock



8. Aksi Selanjutnya / Kebutuhan Dukungan

- Apa rencana ke depan (produksi massal, reseller, masuk marketplace, dll)?
- Apa yang dibutuhkan saat ini? (modal, mentor, alat, promosi)
- Ajakan untuk mendukung

Contoh:

Kami ingin memperluas produksi dan menjual di Shopee. Kami butuh pelatihan legalitas dan modal awal Rp 500.000.



Lampiran Opsional

- Foto produk / prototype
- Testimoni awal (jika ada)
- QR Code ke IG / video demo / katalog digital

Berikut adalah **Format SOP Produksi Produk** yang dapat digunakan oleh siswa, UMKM, atau peserta pelatihan kewirausahaan, khususnya dalam tahap **Standarisasi** dari strategi onboarding 5S. Format ini bersifat umum dan bisa disesuaikan untuk produk makanan, minuman, kerajinan, atau produk lainnya.

SOP PRODUKSI PRODUK

(Standard Operating Procedure Produksi)

Nama Produk:

Nama Tim / Pembuat:

Tanggal Disusun:

1. Tujuan

Menetapkan prosedur produksi standar agar proses pembuatan produk berjalan konsisten, higienis, dan menghasilkan kualitas yang seragam.

2. Ruang Lingkup

SOP ini berlaku untuk seluruh proses produksi mulai dari persiapan bahan, pembuatan produk, hingga pengemasan akhir.

3. Penanggung Jawab

- Penanggung jawab produksi:
 - Pelaksana harian:
 - Quality control:
-

4. Peralatan yang Digunakan

No	Nama Alat	Fungsi	Keterangan
----	-----------	--------	------------

1			
2			
3			

5. Bahan Baku

No	Nama Bahan	Jumlah	Satuan	Keterangan
----	------------	--------	--------	------------

1				Utama
2				Tambahan
3				Pengemas

6. Prosedur Produksi Langkah per Langkah

No	Langkah	Penjelasan Detil	Durasi
1	Persiapan alat & bahan	Cuci bersih alat, siapkan bahan sesuai takaran	... menit
2	Pembuatan produk	Jelaskan langkah-langkah mencampur, memanaskan, dll	... menit
3	Pendinginan / Pengeringan (Jika perlu)		... menit
4	Pengemasan	Masukkan ke kemasan, beri label, tanggal kadaluarsa	... menit
5	Penyimpanan	Simpan dalam tempat kering / dingin sesuai jenis produk	... menit

 Catatan tambahan:

.....

7. Quality Control (QC)

No	Item QC	Kriteria	Cara Pemeriksaan
1	Rasa / Aroma	Sesuai standar	Uji coba rasa
2	Tekstur / Warna	Seragam & sesuai produk	Visual manual
3	Kemasan	Bersih, rapi, tertutup rapat	Inspeksi langsung
4	Label	Ada nama, logo, expired date	Cek manual

8. Kebersihan & Higienitas

- Cuci tangan sebelum dan sesudah produksi
- Gunakan sarung tangan, masker, dan apron
- Ruang produksi harus bersih dan bebas kontaminasi
- Bersihkan alat setelah selesai digunakan

9. Pengemasan & Penyimpanan

- Jenis kemasan:
- Cara pengemasan:
- Label wajib mencantumkan:
 - ☐ Nama produk
 - ☐ Tanggal produksi
 - ☐ Expired date
 - ☐ Komposisi
 - ☐ Nama pembuat
- Tempat penyimpanan:
 - ☐ Suhu ruang
 - ☐ Lemari tertutup
 - ☐ Kulkas (jika produk segar)



10. Revisi & Versi Dokumen

- Versi: 1.0
 - Tanggal revisi berikutnya:
 - Catatan perubahan (jika ada):
-



Tanda Tangan Penanggung Jawab

Nama:

Tanda Tangan:

Tanggal:



LAMPIRAN (Opsional)

- Foto proses produksi
- Sketsa alur SOP
- Contoh label kemasan

Berikut adalah **Checklist Legalitas Produk** yang dapat digunakan oleh siswa, UMKM, atau peserta pelatihan kewirausahaan untuk memastikan bahwa produk mereka memenuhi ketentuan hukum dan regulasi yang berlaku, khususnya untuk produk makanan, minuman, kosmetik, kerajinan, dan lainnya.

CHECKLIST LEGALITAS PRODUK

Program Inkubasi / Wirausaha Siswa / UMKM

A. Identitas Produk

No	Keterangan	Diisi oleh Peserta
1	Nama Produk	
2	Nama Pemilik Usaha / Tim	
3	Jenis Produk	☐ Makanan ☐ Minuman ☐ Kosmetik ☐ Kerajinan ☐ Digital/Lainnya
4	Alamat Usaha	
5	No. HP / WA Aktif	

B. Checklist Legalitas Dasar

No	Dokumen / Legalitas	Sudah Dimiliki? (✓ / ✗)	Keterangan / Catatan
1	NIB (Nomor Induk Berusaha)	☐	
2	NPWP (Nomor Pokok Wajib Pajak)	☐	
3	Izin Usaha Mikro Kecil (IUMK)	☐	
4	Sertifikat Halal (jika perlu)	☐	
5	PIRT (Produk Industri Rumah Tangga) – untuk makanan/minuman	☐	
6	Izin BPOM (untuk kosmetik atau produk dengan klaim khusus)	☐	
7	HAKI / Merek Dagang (jika ingin melindungi merek)	☐	
8	Label Produk (nama, komposisi, expired date, produsen)	☐	
9	Manual/SOP Produksi	☐	
10	Sertifikat Pelatihan / Pendampingan (opsional)	☐	



C. Dokumen Pendukung (Opsional)

Dokumen	Ada / Tidak	Catatan
Sertifikat UMKM dari Dinas / Lembaga	☐	
MoU atau kerjasama usaha	☐	
Rekening bank usaha	☐	
Katalog produk digital	☐	



D. Rencana Pengurusan Legalitas

Silakan isi dokumen yang belum dimiliki dan rencana kapan akan diurus.

Dokumen yang Belum Ada Target Pengurusan Pendamping / Mentor

.....



E. Tanda Tangan Peserta

Saya menyatakan bahwa informasi di atas benar dan saya berkomitmen untuk mengurus legalitas produk secara bertahap sesuai kemampuan.

Nama:

Tanda tangan:

Tanggal:



Catatan Pendamping:

.....



Catatan Penting:

- Dokumen seperti **NIB & IUMK** bisa diurus online melalui OSS.go.id.
- **PIRT** diurus melalui Dinas Kesehatan setempat.
- **Sertifikat Halal** bisa diurus lewat BPJPH atau pendamping halal mitra Kemenag.
- **HAKI / Merek** bisa didaftarkan melalui DJKI <https://dgip.go.id>

Berikut ini adalah **template poster produk** yang bisa digunakan oleh siswa, pelaku UMKM, atau peserta pelatihan untuk mempromosikan produknya secara visual di media cetak maupun digital (Instagram, WhatsApp, Marketplace, dll).

TEMPLATE POSTER PRODUK

Ukuran: A4 (Cetak) atau 1080x1350 px (IG Feed)

Format: Canva / PowerPoint / JPG / PNG

Layout Umum Poster Produk

yaml

SalinEdit

[LOGO / BRAND]
"TAGLINE PRODUK" (Slogan singkat yang catchy)
[FOTO PRODUK UTAMA] (Gambar besar, fokus utama)
 Nama Produk:  Keunggulan: - -
 Harga: Rp  Varian:
 Order Sekarang: IG: @brandkamu WA: 08xx-xxxx-xxxx Shopee/Tokopedia:
[QR Code ke katalog / IG]

Contoh Isi Poster (Teks)

Logo: (Rempah Sehat)

Tagline: "Nikmat Sehat Tanpa Rebus Ribet"

Foto Produk:

 Foto sachet Rempah Sehat dan segelas air hangat dengan uap rempah

Nama Produk: Rempah Sehat – Minuman Herbal Instan

Keunggulan:

- Terbuat dari jahe, sereh, dan kayu manis asli
- Tanpa pengawet & pemanis buatan

- Praktis tinggal seduh

Harga: Rp 6.000 / sachet

Varian: Original & Gula Aren

Order Sekarang:

→ 📱 WA: 0812-3456-7890

📷 IG: @rempahsehat.id

🛒 Shopee: RempahSehatOfficial

QR Code: (mengarah ke katalog PDF atau akun Instagram)

Tips Desain:

- Gunakan warna senada dengan produk (contoh: hijau dan coklat untuk herbal)
- Gunakan font tegas untuk nama produk dan harga
- Gunakan font ringan untuk deskripsi
- Sisipkan ikon-ikon kecil (harga, WA, IG, varian, dll)

Berikut adalah **Form Evaluasi Produk** yang dapat digunakan untuk menilai kualitas produk siswa, UMKM, atau peserta pelatihan setelah mengikuti tahap **Showcase** dalam strategi onboarding 5S. Form ini dapat diisi oleh mentor, juri, atau bahkan calon konsumen untuk mendapatkan umpan balik yang bermanfaat.

FORM EVALUASI PRODUK

Program Pelatihan / Inkubasi Kewirausahaan

A. IDENTITAS PRODUK

No	Keterangan	Diisi oleh Peserta
1	Nama Produk	
2	Nama Pembuat / Tim	
3	Jenis Produk	☐ Makanan ☐ Minuman ☐ Kerajinan ☐ Fashion ☐ Digital ☐ Lainnya:
4	Tanggal Uji Coba / Pameran	

B. PENILAIAN PRODUK

Petunjuk: Beri nilai 1–5 untuk setiap aspek (1 = sangat kurang, 5 = sangat baik)

No	Aspek Penilaian	Bobot	Skor (1–5)	Skor x Bobot
1	Ide & Inovasi Produk (keunikan, kreativitas)	20%	☐	...
2	Kualitas Produk (rasa, fungsi, daya tahan, kenyamanan)	20%	☐	...
3	Desain & Kemasan (tampilan, warna, label, estetika)	15%	☐	...
4	Nilai Jual (harga sesuai kualitas, daya saing)	15%	☐	...
5	Target Pasar Tepat Sasaran	10%	☐	...
6	Legalitas & Kelayakan Pasar	10%	☐	...
7	Presentasi & Storytelling Produk	10%	☐	...
	TOTAL SKOR AKHIR (maks. 500)	100%		...

C. MASUKAN & SARAN

Apa yang paling menonjol dari produk ini?

.....

Apa yang perlu diperbaiki atau dikembangkan lebih lanjut?

.....

Saran Pengembangan Produk:

.....

D. IDENTITAS PENILAI / MENTOR

Nama Penilai	:
Jabatan / Peran	:
Tanda Tangan	:
Tanggal	:

Catatan Tambahan:

- Skor akhir ≥ 350 disarankan untuk lanjut ke tahap **Scaling / komersialisasi**
- Form ini juga dapat digunakan untuk menyaring produk unggulan dalam lomba atau expo

Berikut adalah **Template Business Plan Mini** yang sederhana, praktis, dan cocok digunakan oleh siswa, peserta pelatihan, atau UMKM dalam program kewirausahaan. Template ini dapat digunakan untuk tahap **Scaling** dalam strategi onboarding 5S.



TEMPLATE BUSINESS PLAN MINI

Nama Produk / Usaha:

Nama Pemilik / Tim:

Tanggal Disusun:



1. RINGKASAN EKSEKUTIF

Tuliskan gambaran singkat tentang produk/usahamu dalam 3–5 kalimat.

- Apa produk/jasa yang ditawarkan?
- Masalah apa yang diselesaikan?
- Siapa target pasarnya?
- Apa keunggulan kompetitifnya?

 *Jawaban:*

.....
.....



2. DESKRIPSI PRODUK / JASA

- Nama Produk:
 - Kategori: ☐ Makanan ☐ Minuman ☐ Fashion ☐ Kerajinan ☐ Digital ☐ Lainnya:
 - Deskripsi Singkat:
.....
 - Keunggulan / Unik Selling Point (USP):
 - ☐ Praktis
 - ☐ Bahan lokal
 - ☐ Harga terjangkau
 - ☐ Estetis
 - ☐ Lainnya:
-



3. TARGET PASAR

- Siapa calon pembeli utamamu?
- Usia, jenis kelamin, pekerjaan, gaya hidup?
- Masalah/kebutuhan apa yang mereka miliki?

 *Jawaban:*

.....
.....



4. STRATEGI PEMASARAN

- Di mana produk akan dijual? ☐ Offline ☐ Online ☐ Keduanya
- Media promosi yang digunakan:
 - ☐ Instagram
 - ☐ WhatsApp
 - ☐ Marketplace (Shopee/Tokopedia)
 - ☐ TikTok
 - ☐ Pameran
 - ☐ Reseller
- Strategi harga:
 - ☐ Lebih murah dari pesaing
 - ☐ Sesuai kualitas
 - ☐ Premium
- Cara promosi:
 - ☐ Diskon
 - ☐ Paket bundling
 - ☐ Free tester
 - ☐ Konten viral



5. PERKIRAAN KEUANGAN SEDERHANA



Biaya Produksi / Unit

Komponen	Jumlah Satuan	Subtotal
Bahan baku	...	Rp ... Rp ...
Kemasan	...	Rp ... Rp ...
Tenaga kerja	...	Rp ... Rp ...
Lain-lain	...	Rp ... Rp ...
TOTAL MODAL/UNIT		Rp ...



Harga Jual & Laba

- Harga jual per unit: Rp ...
- Laba per unit: Rp ...
- Target penjualan per bulan: ... unit
- Estimasi omzet/bulan: Rp ...
- Estimasi laba/bulan: Rp ...



6. RENCANA PENGEMBANGAN

- Apa rencana Anda dalam 3 bulan ke depan?
 - ☐ Menambah varian produk
 - ☐ Membuka reseller

- ☐ Masuk ke marketplace
- ☐ Mengurus legalitas
- ☐ Mengikuti kompetisi / expo

 *Tuliskan target jangka pendek Anda:*

.....

Berikut ini adalah **contoh detail business plan mini** untuk produk **kaos karakter film animasi**, cocok untuk siswa SMK, pelaku UMKM pemula, atau peserta pelatihan kewirausahaan.

BUSINESS PLAN MINI

Nama Produk / Usaha: KINO Character Tees

Nama Pemilik / Tim: Tim SMK Kreatif Mandiri

Tanggal Disusun: 14 Juli 2025

1. RINGKASAN EKSEKUTIF

KINO Character Tees adalah produk kaos premium bergambar karakter film animasi favorit anak-anak dan remaja. Kaos ini dirancang dengan desain eksklusif, bahan adem, dan sablon tahan lama. Target kami adalah anak muda usia 10–25 tahun yang menyukai gaya kasual dan ingin tampil ekspresif. Dengan konsep pre-order dan personalisasi karakter, produk ini menawarkan sentuhan unik dan kekinian.

2. DESKRIPSI PRODUK / JASA

- **Nama Produk:** KINO Character Tees
 - **Kategori:** Fashion (Kaos Desain Karakter)
 - **Deskripsi Singkat:**
Kaos oblong lengan pendek berbahan cotton combed 24s dengan sablon digital DTG (Direct to Garment), bergambar karakter film animasi populer (legal & open-license). Desain dapat disesuaikan (custom) oleh pemesan dalam varian warna tertentu.
 - **Keunggulan / USP:**
 - ✓ Desain orisinal dan eksklusif
 - ✓ Bisa custom karakter dan nama
 - ✓ Bahan adem dan tidak mudah luntur
 - ✓ Konsep pre-order menghindari overstock
-

3. TARGET PASAR

- **Usia:** 10–25 tahun
 - **Jenis kelamin:** Laki-laki dan perempuan
 - **Pekerjaan:** Pelajar, mahasiswa, pecinta animasi
 - **Domisili:** Urban dan suburban (kota kabupaten)
 - **Kebutuhan:** Pakaian kasual harian yang mengekspresikan hobi dan karakter
 - **Segmentasi tambahan:** Komunitas penggemar anime/film animasi, anak sekolah dasar
-



4. STRATEGI PEMASARAN

- **Distribusi:**
 - ✓ Online (Instagram Shop, WhatsApp, Shopee)
 - ✓ Bazar sekolah & event kreatif
- **Promosi:**
 - ✓ Feed & reels Instagram dengan mockup kaos
 - ✓ Konten behind-the-scenes pembuatan kaos
 - ✓ Kolaborasi dengan ilustrator lokal
- **Strategi Harga:**
 - ✓ Tiered pricing:
 - Basic: Rp 85.000
 - Custom: Rp 110.000
- **Program Khusus:**
 - ✓ Paket bundling (3 kaos = diskon 10%)
 - ✓ Campaign "Tunjukkan Karaktermu!"



5. PERKIRAAN KEUANGAN SEDERHANA



Biaya Produksi / Unit

Komponen	Jumlah Harga / Unit		Total
Kaos polos cotton 24s	1 pcs	Rp 35.000	Rp 35.000
Sablon DTG	1 kali	Rp 20.000	Rp 20.000
Kemasan zipbag & stiker	1 set	Rp 5.000	Rp 5.000
Lain-lain (label, tag, listrik) -		Rp 3.000	Rp 3.000
Total Modal / Unit			Rp 63.000



Penjualan & Laba

- **Harga jual:** Rp 85.000 (Basic), Rp 110.000 (Custom)
- **Laba / Unit:**
 - Basic: Rp 22.000
 - Custom: Rp 47.000
- **Target Penjualan per bulan:**
 - 40 pcs Basic
 - 20 pcs Custom
- **Omzet:**
 $(40 \times 85.000) + (20 \times 110.000) = \text{Rp } 5.900.000$
- **Laba Kotor:**
 $(40 \times 22.000) + (20 \times 47.000) = \text{Rp } 1.780.000$



6. RENCANA PENGEMBANGAN

- Bulan 1–2: Penjualan lewat media sosial & pre-order
- Bulan 3: Buka lapak di Shopee dan ikuti expo sekolah

- Bulan 4: Tambah katalog karakter & desain komunitas
 - Bulan 5–6: Rekrut reseller sekolah & tambah varian totebag
-

7. TIM USAHA

Nama	Peran	Tugas
Rafi M	CEO / Leader	Koordinasi & strategi
Ayu K	Desain Produksi	Desain karakter & cetak
Danu R	Keuangan	Pencatatan & stok
Salsa N	Marketing Digital	IG, WA, dan konten promosi

8. LAMPIRAN

-  Foto mockup produk
 -  Poster promosi
 -  Link Instagram: [@kino.character.tees](https://www.instagram.com/kino.character.tees)
 -  QR Code ke katalog
-

TANDA TANGAN

Nama Pemilik: Rafi M.

Tanda tangan: _____

Tanggal: 14 Juli 2025