

	<b>No.PR.7.1-V0</b> <b>Prosedur Hilirisasi dan Pengembangan</b> <b>Produk Terintegrasi</b>	<b>SHILAU</b>	<b>DIR</b>
		<b>5 Februari 2025</b>	

## 1. Tujuan

- Memastikan setiap produk inovasi Politeknik Negeri Batam mencapai standar pasar dengan optimal hingga layanan purna jual yang terstruktur
- Meningkatkan nilai tambah dan daya saing produk dengan mengembangkan produk yang berkualitas, inovatif, dan sesuai dengan kebutuhan pasar
- Meningkatkan pendapatan non UKT dengan mengembangkan produk yang berkualitas dan sesuai dengan kebutuhan pasar

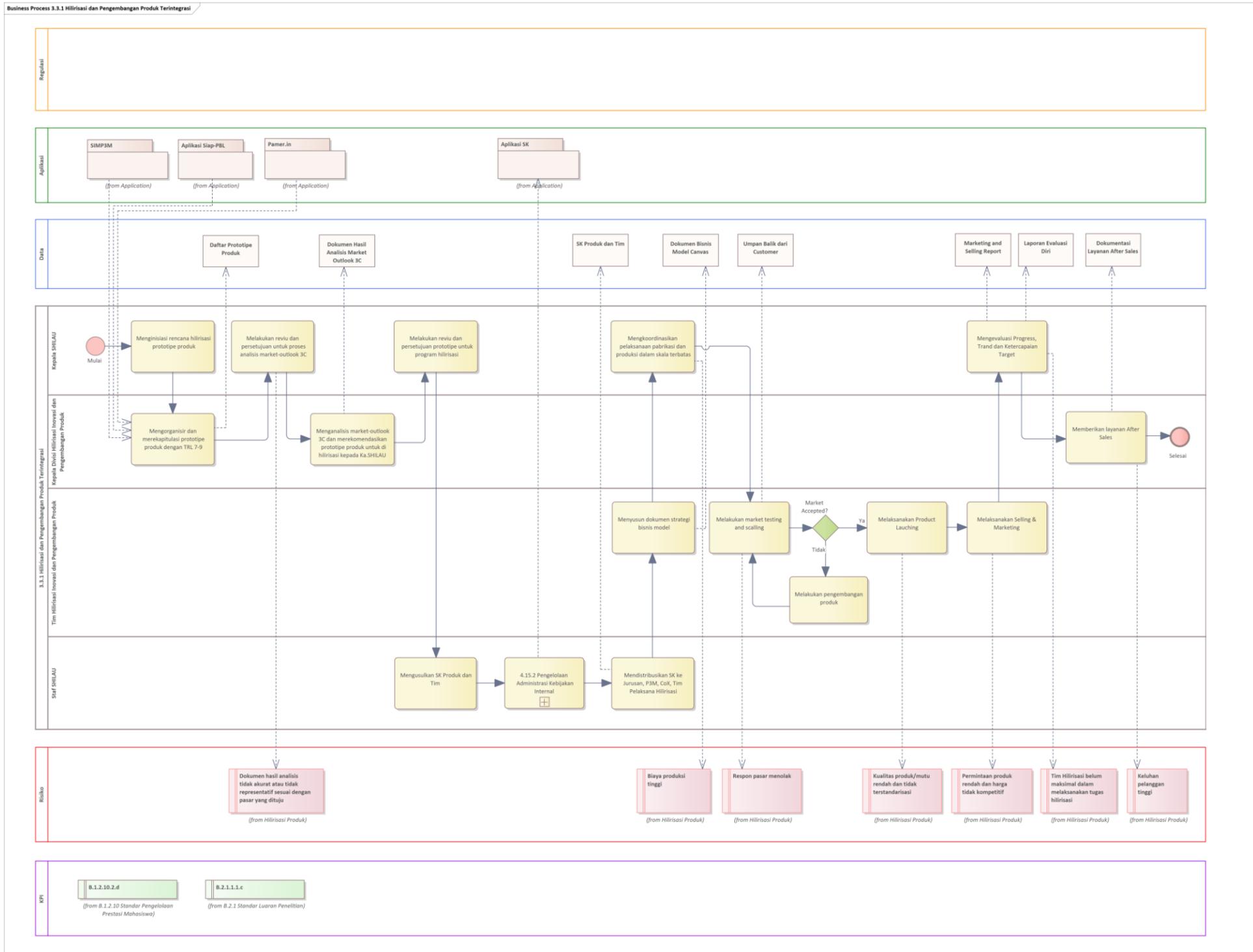
## 2. Ruang Lingkup

- Inisiasi rencana hilirisasi prototipe produk
- Organisir dan rekapitulasi prototipe produk
- Analisis pasar
- Melaksanakan proses hilirisasi produk yang mencakup:
  - Penyusunan dokumen strategi model bisnis
  - Pabrikasi produk
  - *Market testing and scalling*
  - *Marketing and selling, dan brand activation*
  - Pengiriman produk
  - Pelayanan purna jual
- Evaluasi hilirisasi produk dan ketercapaiannya

Controlled



3. Uraian Prosedur  
Diagram Alir Proses Bisnis



	<b>No.PR.7.1-V0</b> <b>Prosedur Hilirisasi dan Pengembangan Produk Terintegrasi</b>	<b>SHILAU</b>	<b>DIR</b>
		<b>5 Februari 2025</b>	

### Uraian Diagram Alir

Data	Catatan
Daftar Prototipe Produk	Daftar Prototipe Produk yang direkomendasikan untuk diidentifikasi kelayakan proses hilirisasi
Aktifitas	Catatan
Kepala SHILAU, menginisiasi rencana hilirisasi prototipe produk	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Inisiasi dilakukan minimal sekali setahun (setiap awal tahun)</li> <li>• Inisiasi dapat dilakukan dengan Jurusan, P3M, CoX dalam bentuk rapat, diskusi, dan/atau bentuk lainnya</li> </ul>
Kepala Divisi Hilirisasi Invoasi dan Pengembangan Produk, mengorganisir dan merekapitulasi prototipe produk dengan TRL 7-9	Selain dari aplikasi SIAP PBL, SIMP3M (HKI), PAMER.in, inisiasi prototipe produk dapat berasal dari kesiapan produksi atau kompetensi SDM Politeknik Negeri Batam
Kepala Divisi Hilirisasi Invoasi dan Pengembangan Produk, menganalisis <i>market-outlook</i> 3C dan merekomendasikan prototipe produk untuk di hilirisasi kepada Ka.SHILAU	<p>Analisis <i>market-outlook</i> 3C pada prototipe produk yang terdiri atas:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analisis Kompetitor (<i>Potential competitor, latent competitor, and substitute product</i>)</li> <li>2. Analisis Konsumen (<i>Market survey demand &amp; product demand</i>)</li> <li>3. Analisis Kesiapan Perusahaan (<i>Company</i>) (<i>Existing competence, stretch possibilities, risk attitude</i>)</li> </ol>
Tim Hilirisasi Invoasi dan Pengembangan Produk, menyusun dokumen strategi bisnis modal	<p>Isi dokumen meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Product Value Proposition</i></li> <li>2. <i>Revenue Model</i></li> <li>3. <i>Distribution Channel</i></li> <li>4. <i>Cost-fit Benefit Analysis</i></li> <li>5. <i>Minimum Viable Product</i></li> </ol>
Kepala SHILAU, mengkoordinasikan pelaksanaan pabrikasi dan produksi dalam skala terbatas	Tahapan ini digunakan untuk <i>testing and scalling</i>
Tim Hilirisasi Invoasi dan Pengembangan Produk, melakukan <i>market testing and scalling</i>	<p><i>Market Testing and Scalling</i> dalam skala terbatas untuk persiapan <i>lauching</i> produk meliputi:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Concept Testing</i></li> <li>2. <i>Product Use Testing</i></li> </ol>
Jika pasar tidak menerima, Tim Hilirisasi Inovasi dan Pengembangan	Pengembangan produk disesuaikan dengan permintaan pasar

	<b>No.PR.7.1-V0</b> <b>Prosedur Hilirisasi dan Pengembangan Produk Terintegrasi</b>	<b>SHILAU</b>	<b>DIR</b>
		<b>5 Februari 2025</b>	

Produk, melakukan pengembangan produk	
Jika pasar menerima, Tim Hilirisasi Inovasi dan Pengembangan Produk, melaksanakan <i>Product Launching</i>	<i>Product Launching</i> meliputi <i>pre-launch, launch, post launch, official announcement, special promotions, and media engagement</i>
Tim Hilirisasi Inovasi dan Pengembangan Produk, melaksanakan <i>selling &amp; marketing</i>	<i>Selling &amp; Marketing</i> meliputi: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. <i>Product &amp; Brand Activation</i></li> <li>2. <i>Digital marketing campaign (content, social media marketing, audience engagement, influencer marketing, copywriting act)</i></li> <li>3. <i>Drive customer purchases</i></li> </ol>
Kepala SHILAU, mengevaluasi progress, trend, dan ketercapaian target	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Reviu dilakukan secara berkala</li> <li>• Evaluasi minimal sekali dalam setahun didokumentasikan dalam LED</li> </ul>
Kepala Divisi Hilirisasi Inovasi dan Pengembangan Produk, memberikan layanan <i>after sales</i>	Layanan <i>after sales</i> meliputi layanan keluhan pelanggan dan/atau permintaan tambahan lainnya dalam bentuk: <ol style="list-style-type: none"> <li>1. garansi dan perbaikan</li> <li>2. <i>customer support and helpdesk</i></li> <li>3. instalasi dan <i>set up</i></li> <li>4. pemeliharaan dan <i>service</i> berkala</li> <li>5. penyediaan suku cadang dan aksesoris</li> <li>6. umpan balik</li> <li>7. program loyalitas dan upgrade</li> <li>8. dan/atau bentuk lainnya</li> </ol>
<b>KPI</b>	<b>Catatan</b>
B.1.2.10.2.d	Polibatam menetapkan: Jumlah produk/jasa karya mahasiswa, yang dihasilkan secara mandiri atau Bersama dosen tetap prodi, yang diadopsi oleh industri/masyarakat minimal 2 dalam 3 tahun terakhir. <sup>7)</sup>
B.2.1.1.1.c	Polibatam melalui SHILAU menetapkan: <sup>#)</sup> Jumlah produk/jasa yang diadopsi oleh industri/masyarakat terhadap jumlah prodi minimal 1 per 3 tahun.

	<b>No.PR.7.1-V0</b> <b>Prosedur Hilirisasi dan Pengembangan Produk</b> <b>Terintegrasi</b>	<b>SHILAU</b>	<b>DIR</b>
		<b>5 Februari 2025</b>	

#### 4. Penyimpanan Data

No	Nama Data	Berkas	Lokasi Penyimpanan	Masa Penyimpanan
1.	Daftar Prototipe Produk	No.BO.7.1.1 Borang Identifikasi Daftar Prototipe Produk	SHILAU	5 Tahun
2.	Dokumen Hasil Analisis <i>Market Outlook 3C</i>	No.BO.7.1.4 Borang Umpan Balik Konsumen	SHILAU	5 Tahun
3.	SK Produk dan Tim	Aplikasi SK (sk.polibatam.ac.id)	Cloud Aplikasi SK	5 Tahun
4.	Dokumen Bisnis Model Canvas	No.BO.7.1.3 Borang Bisnis Model Design	SHILAU	5 Tahun
5.	Umpan Balik dari Customer	No.FO.2.3.1 Format Laporan Evaluasi Diri	SHILAU	5 Tahun
6.	<i>Marketing and Selling Report</i>	<i>No.BO.7.1.5 Borang Marketing &amp; Selling Report</i>	SHILAU	5 Tahun
7.	Laporan Evaluasi Diri	No.FO.2.3.1 Format Laporan Evaluasi Diri	SHILAU	5 Tahun
8.	Dokumentasi Layanan <i>After Sales</i>	No.BO.7.1.6 Borang After Sales Service	SHILAU	5 Tahun