

Kerabat Teknik

Naskah Pitching Expo (7–10 menit), Rancangan Booth, dan Antisipasi Pertanyaan

Kelompok 4 • Edupreneurship • Dari Alat ke Kompetensi

1. Ringkasan Presentasi

Unsur	Isi
Durasi	± 9 menit pitching + 3–5 menit tanya jawab
Alat bantu	Pitch deck 7 slide (9D_Pitch_Kelompok4.docx), poster (9D_Poster_Kelompok4.docx), modul digital di ponsel (teknik.wahyudintamrin.com), katalog ringkas
Pesan utama	Bukan kurang praktik, tetapi kurang kesempatan berpikir diagnostik. Kerabat Teknik menghadirkan modul digital yang aman, lalu paket trainer, pelatihan guru, dan purna jual dalam satu pintu.
Ajakan (CTA)	Pindai QR dan coba modul (teknik.wahyudintamrin.com); minta penawaran atau jadwalkan demo lewat WhatsApp 0852-9955-7045.
Slogan penutup	Alat Tiba, Praktik Jalan
Kontak	WhatsApp 0852-9955-7045 (wa.me/6285299557045) Modul digital: teknik.wahyudintamrin.com

2. Pembagian Waktu dan Pembicara

Slide	Isi	Pembicara	Waktu	Kumulatif
1	Sampul dan pembuka	Wahyudin (Ketua)	0:45	0:45
2	Masalah di SMK Otomotif	Ricky Ridman	1:15	2:00
3	Solusi dan demo modul	Roesmang	2:00	4:00
4	Peluang pasar	Mallarangan	1:15	5:15
5	Model bisnis	Wahyudin	1:45	7:00
6	Strategi dan implementasi	Muhammad Anis Fausan	1:15	8:15
7	Penutup dan ajakan	Wahyudin	0:45	9:00

Cadangan 1 menit untuk transisi. Jika waktu dipotong menjadi 7 menit, ringkas Slide 4 dan 6 menjadi masing-masing 45 detik.

3. Naskah Per Slide

Slide 1 • Sampul

Pembicara: Wahyudin **Waktu:** 0:45

Selamat pagi Bapak/Ibu dosen, para praktisi, dan teman-teman peserta Expo. Kami Kelompok 4, dan kami memperkenalkan Kerabat Teknik: Dari Alat ke Kompetensi.

Kerabat Teknik adalah modul digital diagnosis sistem starter, ditambah trainer yang aman dan pendampingan praktik, untuk SMK Otomotif. Kami berlima: saya Wahyudin, bersama Roesmang, Ricky Ridman, Mallarangan, dan Muhammad Anis Fausan.

Dalam sembilan menit ke depan, kami akan menunjukkan masalahnya, solusinya, dan bagaimana kami membangun usaha ini secara bertahap.

Catatan: Tersenyum, berdiri di depan layar, sebut tagline dengan jelas.

Slide 2 • Masalah di SMK Otomotif

Pembicara: Ricky Ridman **Waktu:** 1:15

Masalah di SMK Otomotif bukan kurang praktik, tetapi kurang kesempatan berpikir diagnostik. Ada tiga hal. Pertama, trainer terbatas. Alat sedikit dan mahal, siswa antri, sehingga praktik tidak merata. Kedua, risiko praktik. Arus sistem starter itu besar, ada bahaya korsleting dan sengatan listrik, dan alat bisa rusak karena salah operasi sebelum siswa paham logikanya. Ketiga, diagnosis lemah. Siswa jarang berlatih membaca gejala, menduga, lalu menguji penyebab.

Di sisi lain, pembayar, yaitu wakasek sarpras, membutuhkan alat yang terjangkau, bergaransi, dan sesuai kurikulum. Temuan ini kami rangkum dari tugas ideasi dan proposal kelompok, dan kami sedang melengkapinya dengan wawancara guru dan wakasek.

Catatan: Hanya sebut temuan yang sudah terdokumentasi. Tambahkan kutipan wawancara hanya setelah data lapangan benar-benar ada.

Slide 3 • Solusi dan demo modul

Pembicara: Roesmang **Waktu:** 2:00

Solusi kami adalah paket terpadu, dan pintu masuknya adalah modul digital yang bisa dicoba langsung di ponsel.

Modul ini berisi materi dan tabel diagnosis cepat, tiga kasus berkonteks lokal, yaitu mesin perahu nelayan, kapal kayu bermesin diesel, dan bengkel latihan SMK. Setiap jawaban langsung diberi umpan balik. Belajarnya berkelompok ala punggawa dan sawi: punggawa memimpin keputusan, sawi mengukur dan mencatat. Modul tetap berjalan tanpa internet setelah dimuat, sesuai kondisi sekolah dengan sinyal terbatas.

[DEMO 40 detik] Silakan pindai QR ini atau buka teknik.wahyudintamrin.com. Kami buka Kasus 1: tegangan baterai turun dari 12,4 menjadi 8,5 volt saat START. Kami pilih B, baterai lemah atau terminal buruk, dan modul menjelaskan mengapa itu tepat serta uji lanjutannya.

Tahap berikutnya adalah trainer bertegangan rendah dengan sekering, sensor tegangan dan arus, dan data IoT, lalu pelatihan guru dan purna jual.

Catatan: Siapkan ponsel dengan modul sudah terbuka dan mode luring teruji. Jika layar bermasalah, tunjukkan tangkapan layar di poster.

Slide 4 • Peluang pasar

Pembicara: Mallarangan **Waktu:** 1:15

Kami mulai dari yang paling dekat. Pasar awal kami adalah SMK TKR dan TBSM di Sulawesi Selatan, lalu berkembang ke BLK, politeknik, dan lembaga kursus, dan jangka panjang SMK otomotif nasional.

Ada dua orang kunci. Pak Andi, guru produktif TKR, sebagai pengguna: ia ingin siswa berlatih diagnosis tanpa merusak alat. Bu Ratna, wakasek sarpras, sebagai pembayar: ia menimbang harga, garansi, dan kesesuaian kurikulum. Gurunya merekomendasikan, kepala sekolah menyetujui, bendahara membayar.

Pembeda kami: alat, data, modul lokal, pelatihan, dan purna jual dalam satu pintu, dengan harga bertingkat dan mode luring.

Catatan: Jelaskan bahwa jumlah sekolah target akan dihitung dari survei dan hasil kampanye uji pasar, bukan angka asumsi.

Slide 5 • Model bisnis

Pembicara: Wahyudin **Waktu:** 1:45

Di Business Model Canvas kami, segmen kami adalah SMK, BLK, dan politeknik. Proposisinya aman, terjangkau, berdata, dan kontekstual. Saluran kami Instagram, WhatsApp, demo, dan MGMP.

Pendapatan berasal dari trainer sekitar delapan juta rupiah ditambah modul, instalasi, dan pelatihan satu juta rupiah, jadi rata-rata sembilan juta per transaksi. Biaya variabel 60 persen, sehingga kontribusi 3,6 juta per transaksi. Biaya tetap 18,5 juta per bulan.

Artinya titik impas kami enam transaksi per bulan, dengan omzet sekitar 54 juta rupiah. Pada target delapan transaksi, arus kas bersih sekitar 10,3 juta per bulan. Defisit bulan awal sekitar 7,7 juta kami tutup dengan modal kerja cadangan 25 juta. Kami sadar ini masih asumsi, dan akan kami validasi dengan harga supplier dan survei pasar.

Catatan: Jujur menyebut angka sebagai asumsi. Jangan menyebut kata terbaik, termurah, atau bersertifikat.

Slide 6 • Strategi dan implementasi

Pembicara: Muhammad Anis Fausan **Waktu:** 1:15

Rencana kami bertahap. Pertama, pada 2 sampai 29 November 2026 kami menjalankan kampanye uji pasar lewat Instagram, WhatsApp Business, dan demo langsung, dengan target 30 calon pelanggan, 5 permintaan penawaran, dan 2 jadwal demo, dengan anggaran 2,75 juta rupiah.

Kedua, pada Desember 2026 kami membuat purwarupa trainer fisik dengan sensor, relay, dan sekering, dan mengujinya di dua SMK mitra. Ketiga, awal 2027 kami mengurus NIB dan NPWP, menetapkan harga bertingkat, dan mulai menjual berdasarkan pesanan.

Nilai yang kami pegang: Pancasila dan budaya Bugis-Makassar, yaitu sipakatau dan sipakainge. Sebagian laba akan kami sisihkan untuk komunitas pengrajin perahu, dan konten budaya hanya dipakai dengan izin.

Catatan: Sebut hari guru nasional 25 November sebagai momentum kampanye.

Slide 7 • Penutup dan ajakan

Pembicara: Wahyudin **Waktu:** 0:45

Alat Tiba, Praktik Jalan. Untuk itu kami butuh sekolah mitra uji, mentor teknik dan bisnis, modal awal atau hibah, serta izin komunitas pengrajin.

Silakan pindai QR untuk mencoba modul di teknik.wahyudintamrin.com, atau hubungi kami lewat WhatsApp 0852-9955-7045. Kunjungi juga booth kami untuk demo singkat dan konsultasi. Terima kasih.

Catatan: Akhiri dengan kontak tim: WhatsApp 0852-9955-7045 (QR WhatsApp sudah ada di slide 7 dan booth) dan tautan modul teknik.wahyudintamrin.com. Tambahkan QR Instagram Kerabat Teknik bila akunnya sudah ada.

4. Rancangan Booth

4.1 Konsep

Booth dibuat seperti bengkel kecil yang ramah: warna Biru Teknik #0B3C8C, Kuning Praktik #FFC72C, dan Merah Bengkel #D7263D sebagai aksen keselamatan. Satu meja demo dan satu dinding visual. Pengunjung bisa mencoba modul dalam 2 menit.

4.2 Tata letak (meja 2 × 1 m)

Area	Isi
Latar belakang	Poster A1 (Alat Tiba, Praktik Jalan) dan banner nama Kerabat Teknik beserta tagline
Meja kiri: Coba Modul	Dua ponsel atau tablet dengan modul digital terbuka, QR besar (tautan teknik.wahyudintamrin.com) bertuliskan Pindai untuk mencoba
Meja tengah: Paket Terpadu	Mini demo kit dan jobsheet contoh, katalog ringkas (30 eksemplar), diagram alur: modul → trainer → pelatihan guru → purna jual
Meja kanan: Konsultasi	Formulir minat sekolah (nama, peran, lembaga, kebutuhan), QR WhatsApp Business (0852-9955-7045) dan Instagram
Layar kecil	Putar video pengenalan trainer (vid_pengenalan.mp4) tanpa suara

4.3 Peran penjaga booth

Anggota	Tugas di booth
Wahyudin	Koordinator booth, menyambut dosen dan praktisi, memimpin pitching
Roesmang	Pemandu demo modul digital dan mini demo kit
Ricky Ridman	Mengelola formulir minat dan WhatsApp Business
Mallarangan	Menyapa pengunjung, membagikan katalog, dokumentasi dan unggah ke Instagram
Muhammad Anis Fausan	Mengatur poster, banner, layar video, dan perlengkapan cetak

4.4 Alur kunjungan (3 menit)

1. Sapa dan tanya: Bapak/Ibu mengajar atau mengelola sarana apa?
2. Ajak pindai QR dan kerjakan Kasus 1.
3. Jelaskan paket terpadu dengan diagram alur.
4. Tawarkan konsultasi atau demo, catat di formulir minat.
5. Beri katalog dan ajak ikuti Instagram.

4.5 Daftar Periksa perlengkapan

- Poster A1 dan banner dicetak
- Katalog ringkas 30 eksemplar
- Dua ponsel/tablet terisi penuh, modul sudah dimuat dan diuji luring
- Powerbank dan kabel
- Mini demo kit dan jobsheet contoh
- Formulir minat, pulpen, dan papan alas
- QR modul (teknik.wahyudintamrin.com), QR WhatsApp Business (0852-9955-7045), dan QR Instagram dicetak
- Laptop cadangan berisi pitch deck (file Word) dan modul HTML
- Seragam atau atribut tim dengan warna merek

5. Antisipasi Pertanyaan

Pertanyaan	Jawaban singkat
Apa bedanya dengan trainer	Kami menggabungkan modul, trainer, instalasi, pelatihan guru, dan

Pertanyaan	Jawaban singkat
pabrikan?	purna jual dalam satu pintu, dengan harga bertingkat dan konteks lokal. Kami tidak mengklaim yang terbaik atau termurah.
Dari mana angka 9 juta dan titik impas 6?	Dari asumsi LK 7.E: trainer Rp 8 juta + instalasi/pelatihan Rp 1 juta, biaya variabel 60%, biaya tetap Rp 18,5 juta. Angka ini akan divalidasi lewat harga supplier dan kampanye uji pasar.
Sudahkah diuji ke pengguna?	Prototipe sudah lulus uji fungsional 6 dari 6 butir (24 Oktober 2026). Uji pengguna dan wawancara sedang dilengkapi; kami tidak menampilkan hasil sebelum data nyata terkumpul.
Bagaimana risiko keselamatan trainer fisik?	Modul digital bebas risiko listrik. Trainer fisik tahap lanjutan memakai tegangan rendah dengan sekering dan SOP keselamatan.
Bagaimana jika sekolah tak punya internet?	Modul berjalan luring setelah dimuat, dan ada paket pelatihan guru yang terjangkau.
Bagaimana dengan penggunaan budaya pinisi?	Dengan izin tertulis, atribusi, dan pembagian manfaat. Konten ritual atau sakral tidak dikomersialkan.
Apa risiko terbesar?	Pembayaran institusi pendidikan sering bertahap atau mengikuti siklus anggaran. Mitigasinya uang muka 50% dan kontrak tertulis.
Apakah teknologi menggantikan guru?	Tidak. Teknologi hanya pendukung; keterampilan membaca rangkaian dan alat ukur manual tetap diajarkan.