



Panduan Builder

Pusat Partner AWS



Pusat Partner AWS: Panduan Builder

Copyright © 2026 Amazon Web Services, Inc. and/or its affiliates. All rights reserved.

Merek dagang dan tampilan dagang Amazon tidak boleh digunakan sehubungan dengan produk atau layanan apa pun yang bukan milik Amazon, dengan cara apa pun yang dapat menyebabkan kebingungan di antara pelanggan, atau dengan cara apa pun yang merendahkan atau mendiskreditkan Amazon. Semua merek dagang lain yang tidak dimiliki oleh Amazon merupakan hak milik masing-masing pemiliknya, yang mungkin atau mungkin tidak terafiliasi, terkait dengan, atau disponsori oleh Amazon.

Table of Contents

Apa solusinya?	1
Panduan untuk membuat solusi di AWS Partner Central	2
Menentukan solusi mana yang akan dibuat	2
Menjelaskan solusi Anda	2
Memahami Solusi dan Produk	3
Persyaratan asosiasi produk untuk pembuatan solusi Anda	3
Membuat solusi	4
Mengelola solusi Anda	7
Lampirkan solusi untuk peluang AWS Partner Customer Engagement (ACE)	7
Cara menautkan solusi ke peluang	7
Minta Tinjauan Teknis Dasar untuk solusi Anda	8
Publikasikan solusi Anda ke AWS Partner Solution Finder (PSF)	9
Publikasikan solusi multi-produk di Marketplace AWS	10
Hapus solusi dari AWS Partner Solution Finder	10
Riwayat dokumen	11
.....	xii

Apa solusinya?

Note

Mulai Desember 2025, saat Anda bermigrasi ke AWS Partner Central baru di AWS Konsol, Anda akan mengakses kemampuan manajemen solusi baru. Fitur baru ini menggunakan alur kerja solusi AWS Marketplace, memungkinkan Anda membuat solusi yang menggabungkan produk dari portofolio Anda dengan penawaran dari mitra lain. Untuk petunjuk terperinci, lihat [Menerbitkan solusi Multi-produk di AWS Marketplace](#).

Sebuah solusi mewakili apa yang Anda pergi ke pasar dengan penawaran lengkap yang Anda berikan kepada pelanggan. Solusi adalah kumpulan satu atau lebih produk yang mengatasi masalah pelanggan tertentu dan mendefinisikan bagaimana mitra pergi ke pasar. Ini dapat mencakup elemen yang memberikan nilai tambahan di luar produk inti, seperti jaminan ketersediaan, metode pengiriman yang nyaman, dukungan teknis, atau komitmen kualitas layanan. Untuk mitra perangkat lunak, solusi biasanya mewakili produk perangkat lunak mereka dan bagaimana mereka dikirim ke pelanggan. Untuk mitra layanan, solusi mewakili praktik, kemampuan, dan layanan khusus yang mereka bawa ke pasar.

Meskipun solusi mewakili go-to-market penawaran lengkap Anda, Anda dapat bertransaksi dan menyebarkan produk melalui AWS Marketplace atau dapat menjual dan menyebarkannya langsung di luar Marketplace. AWS Kami mengaitkan solusi dengan produk AWS Marketplace untuk memberi pelanggan pandangan komprehensif tentang penawaran Anda. Koneksi ini memungkinkan pelanggan untuk memahami tidak hanya proposisi nilai dari solusi Anda, tetapi juga apa yang dapat mereka beli dan model pengiriman di baliknya.

Panduan untuk membuat solusi di AWS Partner Central

Menentukan solusi mana yang akan dibuat

Setiap peluang yang Anda bagikan atau yang dibagikan kepada Anda melalui ACE memerlukan solusi yang Anda buat di AWS Partner Central untuk ditautkan. Kami menyarankan Anda memprioritaskan apa yang Anda jual secara aktif. AWS Mengingat waktu dan investasi sumber daya untuk memvalidasi solusi Anda, bekerjalah dengan tim Anda dan Manajer Pengembangan Mitra (jika tersedia) untuk menentukan solusi mana yang harus divalidasi melalui AWS FTR atau Spesialisasi. AWS Solusi tidak perlu divalidasi untuk dikaitkan dengan peluang.

Menjelaskan solusi Anda

Saat membuat solusi di AWS Partner Central, jelaskan solusi Anda dengan cara yang sama seperti Anda mendeskripsikannya kepada pelanggan Anda. Pertimbangkan:

- Bagaimana Anda memasarkannya di situs web Anda
- Bagaimana tim penjualan Anda memposisikannya kepada pelanggan
- Masalah pelanggan apa atau kebutuhan solusinya dipecahkan
- Profil pelanggan
- Hasil yang dapat Anda berikan kepada pelanggan
- Cara mendeskripsikan produk dan AWS kemampuan Anda dengan jelas

Tip

Mitra cenderung melihat lebih banyak kesuksesan ketika mereka menunjukkan apa yang mereka spesialisasi dan menyelaraskan dengan kasus penggunaan tertentu, industri, dan sebagainya.

Memahami Solusi dan Produk

Persyaratan asosiasi produk untuk pembuatan solusi Anda

Untuk membantu Anda merepresentasikan penawaran Anda secara efektif di AWS Partner Central, penting untuk memahami cara kami mendefinisikan solusi dan produk, dan mengapa kami meminta Anda untuk mengaitkannya.

Solusi mewakili go-to-market strategi lengkap Anda—proposisi nilai penuh yang Anda sajikan kepada pelanggan, termasuk perangkat lunak, layanan, model dukungan, dan kemampuan atau keahlian khusus apa pun yang Anda berikan. Pikirkan solusi Anda sebagai jawaban komprehensif untuk masalah pelanggan atau kebutuhan bisnis.

Produk adalah barang spesifik yang dapat dilakukan pelanggan di AWS Marketplace. Ini bisa berupa aplikasi perangkat lunak nyata, layanan, atau penawaran konsultasi yang telah menentukan harga, mekanisme pengiriman, dan persyaratan pembelian.

Perbedaan penting karena mitra memberikan nilai yang melampaui apa yang dapat ditangkap dalam satu daftar Marketplace. Misalnya, Anda mungkin menawarkan platform perangkat lunak perusahaan sebagai solusi Anda, tetapi platform itu dapat mencakup beberapa produk yang dapat dibeli: aplikasi inti, modul tambahan, paket layanan profesional, dan penawaran layanan terkelola. Masing-masing akan menjadi produk terpisah di Marketplace, tetapi bersama-sama mereka terdiri dari solusi lengkap Anda.

Saat membuat solusi di AWS Partner Central, Anda sekarang harus mengaitkannya dengan produk atau layanan yang membentuk penawaran Anda. Persyaratan ini melayani dua tujuan. Pertama, ini memberi pelanggan pandangan lengkap tentang apa yang sebenarnya dapat mereka beli dan bagaimana solusi Anda menjadi hidup di lingkungan mereka. Kedua, memungkinkan AWS untuk mendukung bisnis Anda dengan lebih baik dengan memahami komponen yang dapat ditransaksikan dari strategi Anda go-to-market.

Membuat solusi

Langkah pertama untuk mendapatkan visibilitas dan keterlibatan dengan AWS pelanggan dan tim penjualan adalah dengan membuat solusi Anda di AWS Partner Central.

Saat membuat solusi, berikan sedetail mungkin untuk meningkatkan kemampuan Anda ditemukan di direktori AWS Mitra internal dan Pencari Solusi AWS Mitra publik. Daftar Anda di direktori ini dapat membantu menghasilkan prospek AWS pelanggan dan peluang yang bersumber dari penjual yang memenuhi syarat AWS . Prospek dan peluang muncul kepada Anda di Manajer Pipeline AWS Customer Engagement (ACE) di AWS Partner Central.

Untuk membuat solusi

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#), pilih Build, Solution.
2. Pilih Buat Solusi.
3. Lengkapi nama solusi untuk penggunaan internal. Judul solusi eksternal sama dengan nama solusi, tetapi Anda dapat mengubahnya ke judul yang berbeda. Lengkapi bidang wajib berikut: Judul solusi, lalu pilih Lanjutkan pembuatan solusi.
 - a. Masukkan deskripsi yang memberi pelanggan atau penjual gambaran umum yang ringkas tentang kemampuan dan keunggulan solusi Anda. Deskripsi dibatasi hingga 1.000 karakter. Tampilkan tautan Tampilkan lebih banyak untuk deskripsi solusi yang terdaftar secara publik lebih dari 188 karakter.
 - b. Masukkan proposisi nilai yang menyampaikan hasil bisnis yang dapat diharapkan pelanggan dari mengadopsi solusi ini. Hindari klaim yang tidak dapat dibuktikan dengan data, seperti “yang terbaik” dan “nomor satu”. Deskripsi yang lebih besar dari 1.000 karakter memiliki tautan tampilkan lebih banyak pada halaman daftar di katalog. Proposisi nilai dibatasi hingga 5.000 karakter.
4. Unggah logo: unggah logo perusahaan Anda, atau logo khusus untuk solusi ini. Logo akan ditampilkan di AWS Marketplace jika Anda membuat solusi multi-produk dan mempublikasikannya di AWS Marketplace.
5. Beri tahu kami apa yang Anda jual—Tambahkan informasi produk ke solusi Anda. Anda memiliki tiga opsi:
 - a. Jika solusi ini memiliki produk relevan yang terdaftar di AWS Marketplace — Masukkan informasi produk Anda dengan memilih jenis produk Marketplace yang relevan dari menu

tarik-turun. Anda hanya melihat daftar produk yang dimiliki oleh AWS akun yang Anda gunakan untuk masuk ke AWS Partner Central. Anda hanya melihat produk yang terkait dengan AWS akun yang Anda gunakan untuk masuk ke AWS Partner Central.

- b. Jika produk Anda untuk solusi ini terdaftar di AWS Marketplace tetapi di bawah akun yang berbeda, Anda dapat memilih Tersedia di AWS Marketplace yang dimiliki oleh orang lain dan memasukkan ID produk.
- c. Jika solusi ini tidak memiliki produk relevan yang terdaftar di AWS Marketplace — Pilih Tidak, produk tidak terdaftar di AWS Marketplace. Kemudian pilih jenis produk dan masukkan informasi yang diperlukan berikut: Nama produk, Deskripsi produk sederhana dan URL Produk yang valid.

Mitra ISV

Biasanya, produk Anda adalah produk Perangkat Lunak, dan informasi produk kemungkinan identik dengan solusi Anda jika produk Anda adalah solusinya.

Mitra layanan

Jika Anda tidak memiliki daftar AWS Marketplace untuk solusi Anda, Anda dapat memilih jenis produk yang paling sesuai dengan layanan Anda: Produk konsultasi, layanan profesional, layanan terkelola, layanan penjualan kembali nilai tambah, atau layanan Pelatihan.

Deskripsi produk bisa sama dengan detail solusi Anda jika solusi Anda adalah produk itu sendiri.

6. Masukkan detail integrasi: Berikan ikhtisar 2-3 kalimat dari setiap detail integrasi khusus untuk produk dalam solusi ini.
7. Pilih kasus penggunaan: Pilih kasus penggunaan yang relevan untuk solusi Anda. Anda dapat mencari kasus penggunaan yang sesuai dengan memasukkan kata kunci di bilah pencarian, lalu pilih opsi yang paling relevan dari hasil pencarian. Perhatikan bahwa langkah ini bersifat opsional jika Anda tidak bermaksud mempublikasikan solusi Anda di AWS Marketplace.
8. Tinjau dan kirimkan solusi Anda:
 - a. Klik Simpan kapan saja untuk menyimpan solusi Anda dalam status “draf” untuk pengeditan nanti.
 - b. Klik Kirim ketika siap untuk mengaktifkan solusi Anda. Solusinya akan diatur ke status “terbatas”, artinya aktif tetapi belum terlihat di AWS Marketplace.

9. Solusi dibuat: Anda melihat spanduk yang menunjukkan solusi Anda berhasil dibuat dan status solusi Anda berubah menjadi terbatas. Solusi terbatas berarti Anda dapat melampirkan solusi ini ke peluang atau meminta FTR.

Mengelola solusi Anda

AWS Partner Central Anda dapat mengelola penawaran Anda dengan mempublikasikannya ke daftar Pencari Solusi AWS Mitra Anda, meminta AWS Foundational Technical Review (FTR), dan menautkan penawaran Produk Perangkat Lunak ke daftar Marketplace. AWS

Topik

- [Lampirkan solusi untuk peluang AWS Partner Customer Engagement \(ACE\)](#)
- [Minta Tinjauan Teknis Dasar untuk solusi Anda](#)
- [Publikasikan solusi Anda ke AWS Partner Solution Finder \(PSF\)](#)
- [Publikasikan solusi multi-produk di Marketplace AWS](#)
- [Hapus solusi dari AWS Partner Solution Finder](#)

Lampirkan solusi untuk peluang AWS Partner Customer Engagement (ACE)

Saat mengirimkan peluang melalui ACE, ini memperkuat perjalanan co-sell dengan memberikan wawasan AWS Penjual tentang di mana Anda terlibat dengan pelanggan bersama melalui visibilitas pipa.

Anda diminta untuk menambahkan solusi untuk setiap peluang. Anda tidak akan dapat menggunakan opsi 'Lainnya' dalam kesempatan tersebut, melainkan Anda harus terlebih dahulu memiliki solusi yang dibuat di AWS Partner Central. Dalam kesempatan tersebut, di bidang 'solusi yang ditawarkan' Anda akan melihat daftar hingga 10 solusi aktif Anda dan Anda juga dapat melampirkan beberapa solusi ke suatu peluang (jika Anda memiliki lebih dari 10 solusi aktif, Anda akan memiliki kemampuan untuk mencari solusi tambahan dengan menggunakan ID Solusi atau nama solusi Anda).

Cara menautkan solusi ke peluang

Saat membuat peluang baru:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Pilih Jual, Manajemen Peluang.
3. Pilih Buat.

4. Lengkapi Bidang Inti di bagian Detail Pelanggan dan Detail Proyek.
5. Di Bagian Detail Proyek, gulir ke bawah ke bidang Solusi yang Ditawarkan dan klik pada bidang.
6. Pilih solusi yang relevan dari daftar drop-down.
 - Catatan: hingga 10 solusi ditampilkan di drop-down, untuk melihat solusi lain, cari berdasarkan ID solusi (misalnya soln-abcdefghijklm) atau nama solusi Anda. ID Solusi tersedia dalam solusi Anda di AWS Partner Central.
 - Catatan: Hanya solusi dalam status “Terbatas” atau “Publik” yang akan ditampilkan di daftar drop-down.
7. Lengkapi semua bidang yang tersisa.
8. Pilih Simpan dan Kirim.

Saat menambahkan kesempatan yang dibagikan kepada Anda oleh AWS:

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Pilih Jual, Peluang.
3. Dalam daftar peluang, pilih penawaran yang ingin Anda edit di kolom Id Peluang.
4. Pilih Detail Proyek.
5. Pilih Edit.
6. Gulir ke bawah ke bidang solusi yang ditawarkan dan klik pada bidang.
7. Pilih penawaran yang relevan dari daftar drop-down.
 - Catatan: hingga 10 solusi ditampilkan di drop-down, untuk melihat solusi lain, cari berdasarkan ID solusi (misalnya soln-abcdefghijklm) atau nama solusi Anda. ID Solusi tersedia dalam solusi Anda di AWS Partner Central.
 - Catatan: Hanya solusi dalam status “Terbatas” atau “Publik” yang akan ditampilkan di daftar drop-down.
8. Pilih Simpan.

Minta [Tinjauan Teknis Dasar](#) untuk solusi Anda

Anda dapat memperoleh FTR untuk memvalidasi setiap solusi aktif yang Anda kirimkan dari jenis berikut: Produk Perangkat Lunak, Dikelola, Konsultasi, atau Layanan Profesional. FTR membantu Anda mengidentifikasi dan mengurangi risiko teknis apa pun untuk solusi Anda.

Untuk meminta FTR

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Unduh dan tinjau Panduan Tinjauan Teknis AWS Dasar untuk [solusi Perangkat Lunak atau solusi Layanan](#), dan daftar periksa FTR untuk jenis solusi Anda.
3. Dari bilah Navigasi, pilih Build lalu Solutions.
4. Klik pada solusi yang ingin Anda validasi.
5. Arahkan ke tab Validasi, pilih Minta Validasi.
6. Lengkapi daftar periksa penilaian diri dan unggah file ini, diagram arsitektur Anda, dan dokumentasi lain yang diperlukan atau tambahan yang relevan dengan solusi dan studi kasus yang menunjukkan keberhasilan pelanggan khusus untuk solusi. Catatan: Ada ukuran file maksimum 3MB per unggahan dokumen.
7. Pilih Minta Tinjauan Teknis Dasar.

Publikasikan solusi Anda ke AWS Partner Solution Finder (PSF)

Solusi Anda dipublikasikan ke Pencari AWS Solusi secara otomatis setelah prasyarat berikut terpenuhi:

Jenis solusi	Prasyarat
Produk Perangkat Lunak, Layanan Terkelola, Layanan Konsultasi, Layanan Profesional	Solusi harus memenuhi salah satu prasyarat berikut: <ul style="list-style-type: none"> • Solusi ini divalidasi oleh AWS Foundation Technical Review (FTR). Lihat AWS Foundational Technical Review (FTR). • Solusinya dikaitkan dengan aplikasi penunjukan yang dikonfirmasi.
Produk Perangkat Keras, Produk Komunikasi, AWS Layanan Penjualan Kembali Nilai Tambah, Layanan Pelatihan, Layanan Distribusi	Solusi harus memenuhi kedua prasyarat berikut: <ul style="list-style-type: none"> • Solusinya dikaitkan dengan aplikasi penunjukan yang dikonfirmasi.

Jenis solusi	Prasyarat
	<ul style="list-style-type: none">• Solusi ini disetujui oleh tim Jaringan AWS Mitra.

Publikasikan solusi multi-produk di Marketplace AWS

Tinjau [Publikasikan solusi Multi-produk di AWS Marketplace](#) untuk detailnya.

Hapus solusi dari AWS Partner Solution Finder

Untuk menghapus solusi dari daftar Pencari Solusi AWS Mitra Anda, tandai solusi tersebut dibatasi di AWS Partner Central. Di AWS Partner Central, Anda dapat melakukannya di halaman detail Solusi.

Untuk menghapus solusi dari AWS Partner Solution Finder

1. Masuk ke [AWS Partner Central](#).
2. Dari bilah Navigasi, pilih Bangun lalu solusi.
3. Pilih solusi yang ingin Anda hapus dan arahkan ke halaman detail solusi.
4. Klik Perbarui Visibilitas di bagian kanan atas.
5. Setel status solusi ke Restricted.

Solusi dalam status Terbatas tidak akan dapat ditemukan di Partner Solution Finder, AWS Marketplace, dan peluang ACE.

Riwayat dokumen untuk Panduan Pembangun Pusat Mitra AWS

Tabel berikut menjelaskan rilis dokumentasi untuk AWS Partner Central Documentation.

Perubahan	Deskripsi	Tanggal
Panduan pembangun yang diperbarui	Menambahkan panduan baru untuk membuat solusi di AWS Partner Central. Struktur konten yang disempurnakan tentang pembuatan dan manajemen solusi.	November 30, 2025
Rilis kedua	Rilis kedua dari AWS Partner Central Builder Guide.	Juni 25, 2024
Rilis pertama	Rilis pertama dari AWS Partner Central Builder Guide.	November 2, 2023

Terjemahan disediakan oleh mesin penerjemah. Jika konten terjemahan yang diberikan bertentangan dengan versi bahasa Inggris aslinya, utamakan versi bahasa Inggris.