

Verdicta — Product Requirements Document (PRD)

1. Gambaran Produk

1.1 Nama Produk

Nama App: **Verdicta** Nama AI Engine: **The Watcher**

1.2 Positioning Satu Kalimat

"AI yang membetulkan harga dan tampilan produkmu supaya kamu berhenti jualan rugi."

1.3 Filosofi Produk

- Beropini, bukan netral
- Fokus ke **survival dan margin**, bukan mimpi growth
- Menggantikan **tebak-tebakan**, bukan mengajar akuntansi
- Memberi **vonis jelas**, bukan pilihan yang membingungkan

1.4 Produk Ini Adalah

- Alat pembetulan **harga + konversi**
- Alat keputusan harian untuk seller kecil
- Cermin realita untuk ekonomi produk

1.5 Produk Ini BUKAN

- Bukan AI teman curhat
- Bukan kursus bisnis
- Bukan sistem akuntansi penuh

- Bukan aplikasi pembukuan atau pajak
- Bukan alat motivasi

2. Definisi Target User

2.1 Target Utama (Wedge Awal)

Seller online kecil yang **sudah jualan produk fisik**, tapi **sebenarnya rugi tanpa sadar**.

2.2 Demografi (Sekunder)

- Umur: 20–40 (tidak kritis)
- Lokasi: SEA (Indonesia dulu)
- Level teknologi:
 - Bisa pakai Shopee / Tokopedia / IG / WhatsApp
 - Benci Excel

2.3 Yang Mereka Jual

Produk fisik:

- Makanan & Minuman
- Fashion
- Skincare / Beauty
- Aksesoris
- Merchandise

Karakter market:

- Harga low–mid
- Kompetisi tinggi
- Margin tipis

2.4 Yang Mereka Lakukan Sekarang

- Foto produk pakai HP
- Pasang harga dengan cara nyontek kompetitor
- Diskon tanpa ngerti margin
- Catat uang di kepala atau notes

2.5 Rasa Sakit Utama (Hook)

"Saya jualan tiap hari tapi uang saya nggak nambah. Saya nggak tahu kenapa."

Yang mereka rasakan:

- Sibuk tapi tetap miskin
- Takut naikin harga
- Nggak tahu produk mana yang sebenarnya untung
- Malu nanya orang soal uang

2.6 Yang Mereka BUKAN

- Bukan founder startup
- Bukan VC-backed
- Bukan orang teori
- Tidak tertarik belajar akuntansi

3. Pernyataan Masalah (Bukan Abstrak)

User kehilangan uang karena:

- Pasang harga tanpa ngerti **biaya real** (HPP + packaging + fee platform)
- Tampilan produk jelek → terpaksa perang harga

Solusi yang ada gagal karena:

- Aplikasi akuntansi terlalu ribet
- AI terlalu generik

- Tool terpisah-pisah:
 - Tool harga ≠ Tool gambar

4. Use Case Inti & Loop User

4.1 Tujuan User

Upload produk → tahu laku **DAN** untung atau tidak

4.2 Loop Utama

1. User upload foto produk
2. AI perbaiki foto sesuai platform
3. User input biaya dasar (atau pakai yang tersimpan)
4. AI hitung margin & harga
5. AI kasih **SATU** vonis + **SATU** aksi utama

5. Fitur MVP

5.1 Modul Gambar Produk & Listing

Tujuan: Naikkan konversi tanpa diskon

Input:

- Foto produk (kamera / upload)
- Tipe produk (F&B, fashion, dll)
- Platform (Shopee / IG / Tokopedia)

Output AI:

- Gambar produk yang diperbaiki:
 - Bersih background
 - Lighting dibenerin
 - Framing rapi

- Judul produk yang disarankan
- Deskripsi pendek sesuai platform

Batasan:

- Tidak ada kebebasan artistik
- Harus aman untuk marketplace
- Kecepatan > kesempurnaan

5.2 Modul Harga & HPP

Tujuan: Cegah bunuh diri margin

Input:




- Modal barang
- Biaya packaging
- Fee platform (preset)
- Harga jual

Output:

- Margin bersih (%)
- Untung per unit
- Logika break-even sederhana

5.3 Sistem Verdict (Vonis)

Setiap produk hanya dapat **SATU vonis**:

-  **Aman** — Margin sehat
-  **Berisiko** — Salah dikit, untung hilang
-  **Rugi** — Jualan sambil bakar uang

Aturan Bahasa:

- Tanpa jargon akuntansi
- Selalu jelaskan konsekuensi

Contoh:

"Satu refund menghapus untung dari 6 penjualan."

6. Perilaku & Nada AI

6.1 Nada Default

- Langsung
- Tenang
- Profesional
- Tidak menghakimi

6.2 Mode Opsional

- Netral
- Direct (default)
- Brutally Honest (opt-in)

6.3 Aturan Keras

- Tidak pernah menghina user
- Tidak mengejek kecerdasan
- Mengkritik keputusan, bukan orangnya

7. Logika Beropini

AI harus:

- Selalu kasih vonis jelas

- Rekomendasikan **SATU perbaikan utama**
- Peringatkan jika asumsi user salah

Contoh:

- "Naikkan harga 10% lebih aman daripada diskon."
- "Foto ini memaksa kamu bersaing di harga."

8. Alur Onboarding

Hanya 3 pertanyaan:

Q1 — Kamu jual apa?

- Makanan & Minuman
- Fashion
- Skincare / Beauty
- Aksesoris
- Produk fisik lain

Kenapa:

- Set ekspektasi margin
- Set aturan foto

Q2 — Jual di mana?

- Shopee
- Tokopedia
- Instagram / WhatsApp

Kenapa:

- Fee platform

- Rasio gambar
- Gaya copywriting

Q3 — Mau dibantu apa dulu?

- Produk saya nggak laku
- Saya nggak tahu harga saya bener atau tidak
- Dua-duanya

Kenapa:

- Menentukan layar pertama
- Bikin AI terasa “dengar kamu”

8.1 Aturan Onboarding

- Tidak boleh tanya:
 - Omzet
 - Umur bisnis
 - Pengalaman
- Harus < 15 detik
- Harus terasa berguna, bukan seperti isi form

9. Non-Goal (Di Luar Scope MVP)

- Pembukuan penuh
- Laporan pajak
- Prediksi inventory
- Tim multi-user
- Konten motivasi

10. Metrik Sukses

10.1 Sinyal Awal

- User upload > 1 produk
- User ganti harga setelah saran AI

10.2 Sinyal Kuat

- User cek pricing tiap minggu
- User pakai ulang tool gambar untuk produk baru

10.3 Sinyal Gagal

- Cuma pakai generator gambar
- Tidak pernah pakai fitur pricing

11. Monetisasi & Tier

TIER 0 — Observer (Gratis)

"Saya cuma mau lihat realitanya."

- Harga: Rp 0
- 3 verdict / bulan
- Input biaya manual
- Verdict dasar
- Tanpa image generation
- Tanpa history

TIER 1 — Seller (Utama)

"Saya jualan. Saya nggak mau rugi."

- Harga: Rp 49.000 / bulan

- 30 verdict / bulan
- 20 generate gambar
- Preset fee platform
- History 30 hari
- Penjelasan AI singkat

TIER 2 — Operator

"Saya jalanin ini pakai sistem."

- Harga: Rp 129.000 / bulan
- 120 verdict
- 80 generate gambar
- Batch analysis
- Import/export CSV
- Margin alert

TIER 3 — Merchant+

"Saya nggak mau ada kejutan."

- Harga: Rp 299.000 / bulan
- Unlimited verdict (fair use)
- 300 generate gambar
- Tracking tren biaya
- Perbandingan historis
- Prioritas proses
- Akses fitur awal

12. Kenapa Ini Bisa Hidup

- Menyelesaikan sakit harian yang nyata
- Mengganti tebak-tebakan, bukan belajar
- Menggabungkan dua masalah yang saling terkait (harga + tampilan)
- Target user sempit, hasil jelas

13. Janji Produk

**Verdict ada untuk menghentikan seller kecil bekerja keras demi rugi.
The Watcher tidak memotivasi. Dia bilang yang sebenarnya.**