1. Competitor
2. Knp pake uf
3. Margin keuntungan
4. Registrasi

Table

Description automatically generated

1. Product Description: Home RO Dispenser System dengan kontrol Arduino
2. SWOT
   1. Strength
      1. Sistem dikustomisasi, sehingga mudah menambah fitur baru
      2. Akusisi teknologi mirip teknologi industrial RO yang diperlukan Faratu 2 untuk hemat 4 milyar menjadi ~700 juta
   2. Weakness
      1. Filter perlu diganti terus, tidak praktis
      2. Belum ada solusi jelas untuk menunjukkan indicator jika RO membrane jebol
      3. Sumber air berbeda bisa menyebabkan kualitas produk yang berbeda:
         1. Kualitas air tiap customer beda
         2. Rasa air bisa aneh atau kayak rasa pipa dan tidak standar tergantung pipa rumahnya
      4. Kerumitan instalasi
         1. Setiap rumah punya posisi pipa air yang berbeda-beda dan perlu posisi dispenser yang ergonomis, perlu ada survey menentukan titik sumber air dan drainase
         2. Perlu ada pengecekan kualitas air: Harus uji klorin terlebih dahulu di bawah 2 ppm agar RO membrane tidak jebol
         3. Perlu ada pengecekan tekanan sumber air
         4. Perlu training teknisi untuk pastikan sambungan pipa baik, tidak beresiko bocor
   3. Opportunity
      1. Blue Ocean
         1. Jika dilihat di Tokopedia, harga RO dengan dispenser di Indonesia masih berkisar 3 - 15 juta, meski penjualan per tokonya belum mencapai 100, ada setidaknya 50 toko yang berhasil menjual RO dispenser (https://www.tokopedia.com/search?st=product&q=RO%20Dispenser&navsource=home)
         2. Sedangkan di Tokopedia, untuk RO tanpa dispenser harga berkisar antara 700rb sampai 3 juta (<https://www.tokopedia.com/diamond87/mesin-reverse-osmosis-ro-micron-100-gpd-filter-air-minum-100-gpd?utm_source=Android&utm_source=Android&utm_medium=Share&utm_medium=Share&utm_campaign=Product%20Share&utm_campaign=Product%20Share&_branch_match_id=921308438324869513>)
         3. Harga produksi sepertinya potensial, harga di Alibaba dengan MOQ 100 bisa ~15 USD (<https://www.alibaba.com/product-detail/5-stage-home-use-RO-water_60671080458.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.79005754AzGfaH>, <https://www.alibaba.com/product-detail/Home-Ro-Water-Ro-Qicen-Customizable_1600109988760.html?spm=a2700.galleryofferlist.normal_offer.d_title.79005754AzGfaH&s=p>)
      2. Kemungkinan besar part bisa dicopot pasang, sehingga fleksibel untuk membuat diferensiasi produk
         1. Tanpa dispenser
         2. Tanpa penambah mineral
         3. Tanpa UV
         4. Filter lebih sederhana
      3. Opsi pengembangan fleksibel
         1. Sudah terbiasa dengan uji mikroba, dapat menjadi salah satu jaminan untuk customer bahwa hasil air yang diproduksi bebas mikroba
         2. Repeat order
            1. Test strip untuk uji air
            2. Ganti part

Filter

UV

Valve

* + - 1. Sambung ke apps SmartHome
         1. Indikator

Pressure tinggi 🡪 Ganti filter

Kualitas air

* + - * 1. Akusisi data

Konsumsi air

* + - * 1. Rekomendasi waktu maintenance
        2. Koneksi sistem hotline
      1. Satu jalan dengan proyek smart home lain yang mungkin dijalankan solar cell & battery system, InstaFood, lampu otomatis, smart lock and security system, dishwasher, alat masak pintar (air frying, rebus, masak nasi, presto, slow cook di 1 barang), bisnis modelnya mirip sehingga tidak perlu buat lebih dari satu fasilitas pendukung (contohnya service center)
  1. Threat
     1. Customer ngomel karena sambungan-sambungan bisa bocor 🡪 Solusi:
        1. Wajib ada valve manual di depan in case bocor
        2. Perlu spare part cap tambahan in case valve manual di depan bocor?
        3. Harus ada hotline 24 jam jika instalasi sebelom valve manual tersebut bocor?
     2. Kompetitor
        1. Air mineral galon
        2. Perusahaan isi ulang galon
     3. Pandangan bahwa konsumsi air RO kurang baik karena kurang mineral 🡪 Solusi: Hexagon filter

1. Business Model Canvas
   1. Value Preposition
      1. Sistem Dispenser
         1. Panas: Bisa seduh
            1. Makanan instan berbasis air panas

XpressMeal by InstaFood

Pop Mie

Super Bubur

* + - * 1. Teh
        2. Kopi
      1. Dingin:
         1. Orang yang suka segernya air dingin happy
         2. Bisa seduh minuman:

Superfood Nusantara by InstaFood

Minuman manis instan (Nutrisari, ice coffee, the tarik dll.)

Energen

* + 1. Ada indikator untuk
       1. Tau kapan harus maintenance
          1. Ganti filter
          2. Ganti UV
       2. Tau konsumsi air
    2. Hemat
       1. Tidak masak air atau beli galon
       2. Air keran jadi air minum
  1. Customer Segments
     1. Kelas ekonomi: Bisa apa saja apabila dibuktikan lebih untung dari terus-terusan membeli aqua galon
     2. Tempat tinggal: Rumah residential, kantor, apartemen 🡨 Lebih aman jadi target awal karena kualitas air lebih konsisten
     3. Geografis: Jakarta agar teknisi mudah jangkau 🡨 Ke depannya bisa ekspansi ke Jabodetabek dst.
     4. Martial status: Orang yang sudah berkeluarga, sehingga memikirkan tentang rumah, kesehatan, dan budget
     5. Affinity
        1. Rumah orang yang biasa pakai aqua galon
        2. Orang yang sedang bangun rumah (toko bangunan )
  2. Distribution Channels
     1. Online
        1. Toko online Pharos Group
     2. Offline
        1. Century
        2. Toko furniture
           1. Informa
           2. Ace
     3. B2B
        1. Developer
  3. Customer Relationship
     1. Promotion
        1. Channels
           1. Online
           2. Offline

Pameran mall

Acara TV dengan tema smart home

* + - 1. Strategy
    1. Service
       1. Guarantee
          1. 1 tahun untuk seluruh part asal belom termodifikasi (dipasang tanda-tanda segel)
          2. Filter 6 bulan?
       2. Return Policy
  1. Revenue Streams
     1. Pricing Strategy
        1. Harga per diferensiasi produk (dengan dispenser, tanpa UV, tanpa hexagon)?
  2. Key Resources
     1. Product & Analytical Development (Price)
        1. Lab
  3. Key Partners
     1. Investor:
        1. Pharos Group
     2. Supplier
        1. Alibaba
           1. RO system
        2. Dispenser
     3. Distribution Channel
        1. Toko bangunan
        2. Toko furniture
           1. Ace
           2. Informa
     4. Marketing Channel
        1. Developer apartemen, kantor, dan residensial
  4. Key Activities (Price)
     1. Activity List
        1. Product & Analytical Development
           1. Market Research

Perbandingan harga ganti filter vs aqua galon

* + - * 1. Purchasing
        2. Design

Supplier RO?

Supplier dispenser?

RO kurang mineral? Pelajari tambahan hexagon filter untuk kembalikan mineral

Indikator bahwa RO jebol? Pressure? TDS?

Flowmeter untuk hitung konsumsi air?

Indikator ganti UV hanya periodic? Ada alat ukur intensitas cahaya UV?

Indikator kualitas air?

Posisi segel untuk memastikan belum termodifikasi supaya garansi tidak disalahgunakan?

Cek masa berlaku filter

Pengatur pH agar mengarah ke basa?

Mungkin dibackwash atau autoclean?

Strategi mengurangi resiko bocor? Valve manual di awal dan di mana lagi?

* + - * 1. Packaging
        2. Lab Works

Cari tes strip untuk uji klorin, tds, pH sumber air yang lebih sesuai

Bandingkan hasil dengan air minum kemasan

Uji mikro

pH

Kesadahan dan TDS (impurities)

* + - * 1. Registration
        2. Service

Training teknisi

* + - 1. Manufacturing
         1. Production

Fasilitas produksi di mana?

* + - * 1. Quality Assurance and Control
    1. Time Schedule
  1. Cost Structure
     1. Human Resource
     2. Product & Analytical Development
        1. Instruments
        2. Materials
     3. Production
     4. Customer Relationships
        1. Promotion
        2. Service
     5. Partnership