



# bukan air minum biasa..

## BEBERAPA FAKTOR AMBRUKNYA PABRIK AMDK :

### 1. LOKASI YANG SALAH

Dulu saya juga berpikiran, bahwa kalau mau buat pabrik air minum harus punya sumber mata air, yang airnya keluar dari bumi secara terus menerus, tidak terpengaruh oleh musim kemarau dan lain sebagainya.

Dikuatkan lagi dengan bukti yang ada, bahwa setiap pabrik yang saya tahu, adalah diproduksi di dekat pegunungan dengan mata air yang berlimpah.

Ehh..ternyata bukan hanya saya yang punya pikiran begitu, tetapi juga para Investor yang berperan dalam usaha Pabrik Air Minum ini, yang berlomba lomba untuk membeli lahan, dimana ada mata air yang mengalir terus menerus.

Setelah belajar dan menganalisa lebih dalam lagi, ternyata air pegunungan pun masih tercemar aneka polutan, sehingga harus diproses menggunakan berbagai macam teknologi, seperti Partikel Filtrasi, Ultra Filtrasi, Ultra Violet, Ozon dll.

Dengan tariff BBM seperti sekarang ini, sudah tidak jamannya lagi membuat pabrik di atas gunung ! Ongkos nya terlalu berat, dan resiko terlalu besar !

Ternyata benar terjadi, karena sekarang banyaknya perusahaan jasa pengisian air minum, di dalam kota dengan sebutan MAKLON, dimana banyak perusahaan air minum yang menggunakan jasa ini.

Karena sudah tidak memungkinkan bila harus mengisi air minum di pabriknya sendiri yang jauh dari pasarnya.

Saya jadi tahu, kenapa ada yang bilang : AIR KOK LEBIH MAHAL DARI BBM ?

Yah jawabnya, wajar sekali : Karena Airnya menggunakan BBM yang BANYAK untuk mencapai si konsumen !

### 2. INVESTOR yang AWAM

Apakah anda tahu, berapa jumlah Pabrik Air Minum di Indonesia ?

Pertanyaannya adalah apakah Beliau ini ahli di bidang air ?

Jawabnya tentu saja TIDAK, bahkan 90 % dari mereka adalah AWAM.

Hanya karena melihat pangsa pasar yang besar, dan mempunyai modal yang besar, maka BELIAU ini membuat pabrik air minum, yang mengikuti alur yang ada, yaitu : lokasi dengan mata air, sehingga jauh dari konsumen !

Nah, dengan adanya lokasi seperti itu, dan adanya modal yang besar, sudah barang tentu lokasi tersebut di beli bukan ?

Belum lagi si Investor telah mencari informasi, bahwa kemasan mana yang paling laku dijual ?

Dan semua agent / pengecer pun menjawab : KEMASAN GELAS !

Nah, kemudian si Investor ini dengan semangatnya memesan segala sesuatunya untuk membuat kemasan gelas, bahkan banyak sekali para investor yang membuka pabrik air minum, yang hanya memproduksi dalam kemasan gelas saja !

Padahal, asal anda tahu saja , investasi untuk memproduksi kemasan gelas saja membutuhkan :

1. mesin pengisian otomatis, paling kecil 2 line sekitar 45 juta
2. gelas / cup 220 ml / 240 ml – minimal 1000.000 pcs @rp80

ALAMAT : Jl Rejowinangun No.4, JOGJAKARTA 55171 - Tel : 0274 – 660 2829

Hp : 0816 99 3185 – 0811 88 3185 – website : [www.fujiro.com](http://www.fujiro.com)



## bukan air minum biasa..

3. plastic penutup gelas, 2 warna , minimal order 25 juta
4. sedotan
5. dus / karton print 2 warna, minimal 50rb pcs x @rp.1500.-
6. belum lagi biaya perawatan mesin gelas (no.1) yang gampang rusak.

Nah, sekarang kira kira berapa margin per dus (isi 48 gelas) nya ?

Hehehe...yang pernah saya hitung adalah Rp.250.—Rp.500.- per dus, belum termasuk ongkos kirim, dll...dll....dll....

Belum lagi dengan harga bahan baku plastic yg tidak menentu, yang mengikuti kurs US Dollar...wuahhh...

Yah...sekali sekali anda bertemu dengan salah satu BELIAU ini, dan coba tanyakan saja sendiri..huehehehe....

Jadi, kalau anda pernah dengar pabrik air minum tutup, mau dijual mesinnya, ya 90% adalah mereka yang bermain di kemasan gelas ini, dan lokasinya yang jauh dari kota / konsumen !

### 3. SUPPLIER YANG “BAIK”

Namanya penjual, ya maunya jualannya banyak, omset besar, jadi margin pun besar ! Apalagi yang datang adalah KAKAP besar juga !

Nah, itu adalah wajar...

Masalahnya adalah begini : Jadi banyak supplier yang sudah pernah membangun pabrik air minum dengan merk ternama, dengan kapasitas yang besar, karena sudah ada pasarnya.

Kemudian, datanglah si INVESTOR, ...yang menyampaikan maksud dan tujuannya untuk membuat pabrik AMDK.

Nah, si Supplier ini dengan semangat memberikan penawaran dan spesifikasi mesin yang pernah dijualnya dengan harga....ya pasti...sekian MILLIARR !

Setelah negosiasi , dan terjadi kesepakatan harga dan delivery, maka dibuatkanlah pabrik AMDK sesuai spesifikasi yang disetujui INVESTOR tadi.

Tanpa disadari, kapasitas produksi yang ditawarkan adalah RIBUAN galon per hari , dan ironisnya sang INVESTOR tidak tahu bagaimana memasarkan / menjual 100 galon per hari !

Itulah gambaran seorang SUPPLIER yang “BAIK”, dimana telah menyelesaikan pekerjaan sesuai jadwal yang ditentukan dan sesuai dengan pesanan.

Dan SUPPLIER sama sekali tidak ada hubungannya dan tidak mau tahu dengan pangsa pasar, jaringan pemasaran dsb, bahkan untuk tidak bisa menghitung kapan investasinya dapat kembali. Apalagi kasih tahu bagaimana cara agar investasi dapat cepat kembali !

Nah ! inilah gambaran Supplier yang “Baik”

Kalau anda kurang puas dengan yang BAIK, carilah yang LEBIH BAIK,

Tapi kalau anda mau yang hampir sempurna, carilah yang TERBAIK !

### 4. KONSEP PROMOSI, PEMASARAN DAN PENJUALAN



## **bukan air minum biasa..**

Hampir semua pemain Pabrik Air Minum menggunakan konsep yang sama, belajar dari yang sudah ada, yaitu pemain AMDK yang sudah bertahun-tahun berkiperah di dunia air minum.

Berlomba-lomba berpromosi dengan memasang Billboard raksasa, Billboard ukuran sedang yang banyak jumlahnya dan lain sebagainya, yang sudah barang tentu menghabiskan uang / investasi yang tidak sedikit dan hasil yang sedikit...

Dengan pemasaran yang konservatif juga, berbagai macam birokrasi, dan hasilnya pun masih sedikit..

Lagi-Lagi Dengan teknik Penjualan yang konservatif juga, dimana di titipkan ke agent, pengecer, supermarket, dengan sistem pembayaran konsinasi, maupun hutang pula ! Kemudian yang paling ditonjolkan sebagai selling point adalah HARGA, jadi mulailah perang harga diantara mereka dan sangat klasik sekali kalau mereka yang tidak punya konsep, sebagai FOLLOWER, yang hanya punya uang saja, hanya bisa berperang dalam dunia HARGA.

### **5. SUMBER DAYA MANUSIA**

Berikutnya adalah perekrutan Sumber Daya Manusia yang sangat minim sekali pengetahuannya, yang berakibat : The Wrong Man in the Wrong place !

### **6. TINGGINYA BIAYA OPERASIONAL**

Seorang INVESTOR yang banyak duit, jarang sekali turun langsung ke lapangan dan memonitor apa yang terjadi di dalam perusahaannya, sehingga banyak sekali celah / lobang yang bocor, sehingga biaya operasional semakin hari semakin bengkak.

### **7. MANAGEMENT GALON**

Untuk bersaing dengan pesaing yang sudah ada, maka para Investor memakai jurus yang lebih berani, berani bersaing dengan yang sudah ada, yaitu : MEMINJAMKAN GALON ! nah...kita lihat saja, hitungannya :

Bila kita meminjamkan 1 galon saja ke konsumen, berarti kita harus membeli 2 galon bukan ? (stelah air di galon habis, kita kirim galon yang ada airnya bukan)

Dan tidak sesederhana itu, karena galon yang masih di pengecer ? di agent? Di perjalanan? Galon yg sedang dicuci di pabrik? Galon yang siap kirim di gudang ?

Nah Loh ! jadi sebagai gambarannya, bila kita mempunyai omset 1000 galon per hari, minimal kita harus mempunyai 5000 galon kosong !

Dengan cara meminjamkan galon apakah sebagai jaminan si pelanggan mau beli air nya ?

Pertanyaannya : apakah Investor lain juga melakukan teknik yang sama, meminjamkan galon juga ?

Nah ....jadi KONSUMEN sama sama dipinjamkan galon, mau pilih yang mana ?

Yah... kembali lagi masalah harga, karena kualitasnya sama saja bukan ?

Tetapi kenyataan yang terjadi di lapangan lebih parah daripada itu, contohnya, salah satu pabrik AMDK yang saya jumpai : Dimana dalam hitungan kertas, jumlah galon yang dimiliki adalah 20.000 pcs, tetapi yang terdeteksi di dalam laporan stock dan peminjaman galon adalah hanya 4000 an pcs ! Jadi, pertanyaannya kemanakah 16000 galon itu ? kalau 1 pcs galon @Rp.20.000, maka jumlah nya Rp.320.000.000.- Apakah jumlah ini masih bisa dimaklumi ?



# bukan air minum biasa..

## KESIMPULAN :

FujiRO tidak pernah menyarankan untuk membuat pabrik di atas gunung, maupun lokasi yang jauh dari konsumen.

Pendek Kata : kalau bisa buat pabrik di sebelah rumah konsumen

Karena, dengan teknologi yang digunakan FujiRO, air apa saja bisa diproses dan menghasilkan air murni hingga 99% !

Dengan demikian anda hemat BBM, hemat investasi TRUK, hemat investasi lahan / tanah dengan mata air dll bukan ?

FujiRO sama sekali tidak menyarankan anda yang berencana membuat pabrik AMDK, hanya dalam kemasan gelas saja ! bahkan kalau bisa, kemasan gelas dibuat saat kemasan lain sudah jalan (botol 19 liter, 600ml, 1500ml).

Jadi kemasan gelas adalah pilihan terakhir untuk diproduksi, kalau bisa malah : TIDAK

FujiRO adalah Supplier TERBAIK, karena bukan saja sebagai penyedia mesin AMDK, tetapi juga sebagai konsultan pemasaran dan penjualan anda.

FUJIRO



# bukan air minum biasa..

**Konsep Pemasaran dan Penjualan FujiRO adalah UNIK, dimana bukan harga yang menjadi Seliing Point-nya, dan anda bisa buktikan bagaimana :**

1. Bagaimana cara merekrut Marketing yang menolak gaji, malah memilih Menjadi MITRA FUJIRO, dengan tulus ikhlas ?
2. Bagaimana cara meningkatkan jumlah Marketing setiap bulannya dan terus menerus?
3. Para Distributor , Agent yang membeli Voucher Air Minum FujiRO dimuka?
4. Bagaimana menjadikan para Marketing, Agent serta Distributor setia seumur hidup?
5. Bagaimana cara menjual air minum 3 x daripada kapasitas produksi ?
6. Bagaimana Pelanggan agar tidak mau meminjam galon, tetapi dengan sukacita membelinya ?
7. Bagaimana Pelanggan Air Minum FujiRO untuk 1 hingga 3 bulan, bahkan setahun dimuka !
8. Bagaimana agar para Mitra FujiRO selalu akrab, kondusif, dan saling setia ?
9. Bagaimana agar FujiRO selalu didoakan para Mitra FujiRO ?
10. Bagaimana agar tidak ada kecurangan dalam hal administrasi, keuangan baik intern maupun ekstern perusahaan ?
11. Dan masih banyak “bagaimana – bagaimana” yang lain !

Semua itu akan anda DAPATKAN, bila anda memilih KONSEP FUJIRO dalam Pemasaran dan Penjualan air minum anda.

Jadi sekali lagi, anda bukan Cuma dapat CARANYA / RAHASIA nya saja, tetapi bersiaplah untuk menerima **“TO GOOD TO BE TRUE !”** (terlalu bagus untuk dipercaya)

FUJIRO