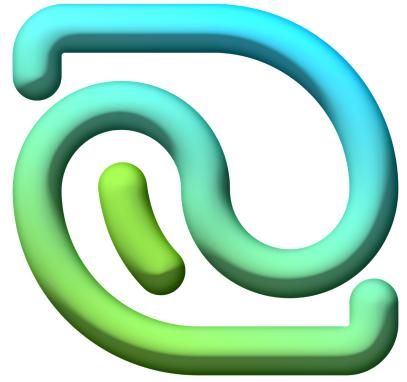


Pitch Deck
Untuk pre seed funding

Dua Musim

Perusahaan teknologi pertanian
perkotaan (urban farming).



Memilih nama Dua Musim adalah representasi dari Indonesia yang di dalamnya petani dapat menumbuhkan hasil pertanian dengan baik karena matahari yang bersinar lebih lama tanpa perubahan iklim yang signifikan.

Dengan teknologi dari kami, kami ingin Indonesia lebih cepat untuk dapat menyesuaikan dengan tantangan perubahan iklim yang sedang terjadi.

Kami percaya teknologi kami akan melakukan lompatan yang lebih cepat.

Pertanian Diklaim Lebih Kuat dari Industri saat Pandemi

CNN Indonesia | Selasa, 23/02/2021 23:55 WIB

Bagikan :  



TEMPO.CO, Jakarta - Presiden Joko Widodo atau Jokowi menyebutkan ada lima bisnis yang akan terus bertahan di masa pandemi Covid-19 ini. Kelimanya yaitu pangan, farmasi dan rumah sakit, teknologi, jasa keuangan, dan pendidikan.

(Dimuat dalam Tempo.com: Jokowi Sebut 5 Bisnis yang Bertahan dan Potensial di Masa Pandemi, Apa Saja?)

okefinance

HOME HOT ISSUE MARKET UPDATE SMART MONEY INSPIRASI BISNIS PROPERTY INDONESIA DIGITAL MARKET OKE PROMO N FOTO VIDEO INDEKS

HOME // ECONOMY // HOT ISSUE

Sektor Pertanian Jadi Lokomotif Ekonomi RI di Tengah Pandemi Covid-19

Tim Okezone, Jurnalis · Sabtu 20 Februari 2021 10:43 WIB



BERITA PILIHAN

- 1 Data Lengkap, BLT Subsidi Gaji Rp1 Juta Langsung Ditransfer ke Rekening
- 2 Tanda Semangat, Sandiaga Uno Minta Pelaku Usaha Kibarkan Bendera Merah Putih
- 3 Buruan Daftar! Pendaftaran PPPK di Papua dan Papua Barat Diperpanjang hingga 11 Agustus
- 4 BLT UMKM Rp1,2 Juta Tahap 2 Dipерcepat, Seluruhnya Cair Bulan Ini
- 5 Rumahkan 8.000 Karyawan, Lion Air Kurangi Jadwal Penerbangan
- 6 Cerita Sri Mulyani dan Retno Marsudi, Sahabatan hingga Jadi Menteri
- 7 Sertifikat Vaksin Syarat Masuk Mal?

Masalah

Selain tantangan pada sumber daya manusia yang menjadi petani yang sekarang didominasi usia menjelang non-produktif dan keterbatasan lahan karena kepemilikan lahan karena didominasi oleh pihak swasta dan pemerintah dibandingkan petani, tantangan terbesar yang mengancam kehidupan umat manusia adalah perubahan iklim (climate change)

BY :JAKARTA GLOBE
JUNE 09, 2021

Jakarta. Inefficient processing, storage, transportation, as well as wastage at the consumer's level have led Indonesia to throw away around 23 to 48 million metric tons of food every year, an amount that is enough to address the country's malnourishment problem, according to a report published on Wednesday.

The report, titled 'Food Loss and Waste in Indonesia', drew the conclusion after looking at 20 years worth of data to estimate food loss and waste at five stages of the country's food supply chain and consumption.

Indonesians lost or wasted around 115-184 kilogram of food per capita per year on average, according to the study, which conducted by the National Development Planning Agency (Bappenas) in collaboration with think-tank World Resources Institute and a management consulting firm Waste for Change.

Most of the food loss occurred in the processing, storing, transporting, and selling of food crops, particularly grains. In contrast, most of the food waste occurred in the consumption stage when leftover food on the dining table is thrown away.

Google

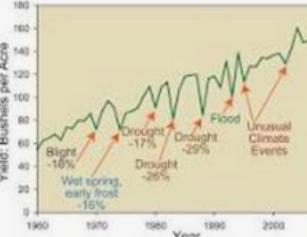
climate change agriculture and food security

X |  

All Images News Videos Maps More Tools

About 188,000,000 results (0.75 seconds)

Climate change can **disrupt food availability**, reduce access to food, and affect food quality. For example, projected increases in temperatures, changes in precipitation patterns, changes in extreme weather events, and reductions in water availability may all result in reduced agricultural productivity. Oct 6, 2016



<https://19january2017snapshot.epa.gov/climate-impacts>

Climate Impacts on Agriculture and Food Supply - EPA - US EPA

Solusi

Mengembangkan teknologi yang dapat mengendalikan dan menganalisa proses pertumbuhan untuk membantu pengambilan keputusan petani muda.

Mengembangkan teknologi pertanian dalam ruang secara vertikal untuk memaksimalkan kapasitas produksi dan dapat langsung dijangkau oleh pasar.

Melakukan riset teknologi lebih dini yang mensimulasikan kondisi ekstrim perubahan iklim terhadap beberapa komoditas dalam rangka menghadapi ancaman perubahan iklim.

Produk: Mesin Tumbuh



- Leaf icon: Total kapasitas produksi adalah 160 komoditi per minggu.
- Leaf icon: Lebar mesin 160 cm dan tinggi 180 cm yang setara dengan 22,5 meter persegi lahan hidroponik konvensional.
- Leaf icon: Menghemat 95% penggunaan air.
- Leaf icon: 80% dikendalikan dari jarak jauh menggunakan teknologi nirkabel dan penyimpanan awan (cloud farming).
- Leaf icon: Cloud farming: data pertumbuhan real-time (blockchain)
- Leaf icon: Masa panen yang lebih cepat 3-5 hari.

Model Bisnis

Direct Sales Business Model

Kami mengambil keuntungan (bruto) rata-rata 90% dari tiap hasil panen.

Mesin Tumbuh ditempatkan langsung ke pasar (local market, e-commerce, hotel, dll). Walaupun ini adalah model bisnis yang konvensional bagi suatu startup tetapi model bisnis ini adalah model yang paling mudah untuk mengukur pertumbuhan pengguna berdasarkan jumlah komoditas yang terjual per hari, per minggu, per bulan dan seterusnya.

Dalam jangka panjang pasca pertumbuhan pengguna sudah mencapai target yang diinginkan, model bisnis ini dapat berkembang menjadi subscription business model atau membership business model.



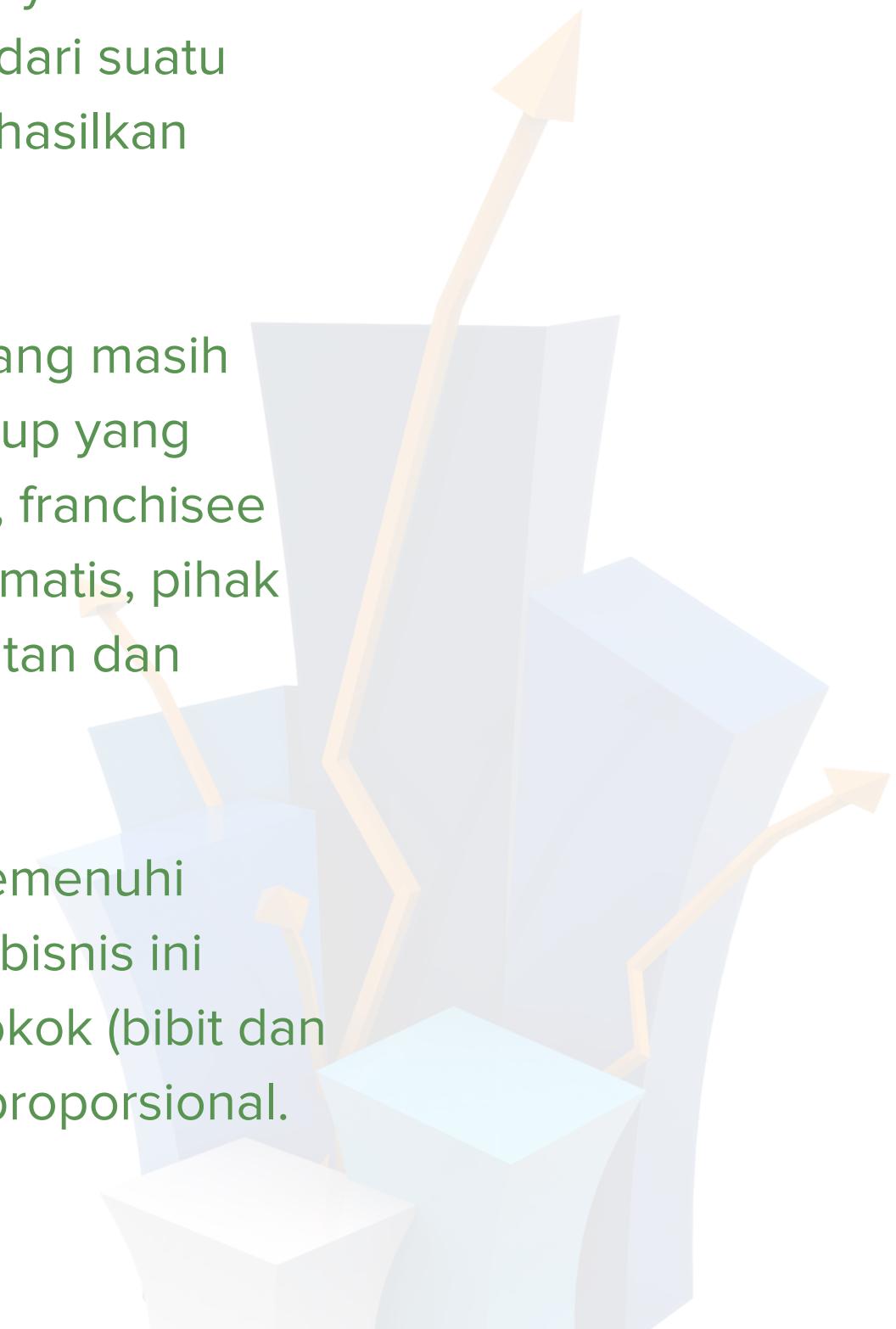
Model Bisnis

Franchise Business Model (Pengembangan)

Suatu peluang untuk menjalankan model bisnis ini karena banyaknya gedung dengan biaya sewa yang masih berjalan dan sedang nganggur karena pandemi. Saat ini dibutuhkan produk dari suatu bisnis yang lebih cepat menghasilkan arus kas. Produk Mesin Tumbuh yang dapat menghasilkan sesuai jadwal yang diinginkan sangat mungkin dibeli oleh penyewa gedung.

Kemungkinan besar model bisnis ini bisa berjalan karena permintaan kebutuhan sayur yang masih tinggi di masa pandemi dan didukung oleh ekosistem rantai pasokan dari beberapa startup yang fokus dihilir menggunakan e-commerce business model. Dengan produk Mesin Tumbuh, franchisee tidak perlu menyediakan SDMnya sendiri karena seluruh proses dikendalikan secara otomatis, pihak Dua Musim akan mengambil alih kontrol yang membutuhkan manusia pada saat pembibitan dan panen.

Model bisnis ini berkembang menjadi Razor and Blade Business Model dimana untuk memenuhi kebutuhan pembibitan, franchisee untuk membeli bibit dan berlangganan sistem. Model bisnis ini dapat juga berkembang menjadi profit-sharing business model dimana seluruh bahan pokok (bibit dan lain-lain) disediakan oleh Dua Musim dan hasil penjualan komoditas akan dibagi secara proporsional.



Besaran Pasar

TEMPO.CO, Jakarta - Ketua Umum Asosiasi Agribisnis Indonesia Bayu Krisnamurthi mendorong investasi jalur baru untuk pengembangan [hortikultura](#) Indonesia. Pasalnya, ujar Bayu, peluang bisnis sektor hortikultura dalam negeri sangat besar. Bayu memperkirakan potensi pasarnya mencapai Rp 200 triliun per tahun.

Saat ini, nilai produksi produksi tahun lalu tercatat sebesar Rp 153 triliun. Adapun nilai ekspor hortikultura sebesar Rp 20 triliun dan impornya Rp 60 triliun. "Apalagi, konsumsi sayur dan buah kita baru 45 persen dari rekomendasi WHO. Prospeknya luar biasa kalau mau berpikir investasi dalam konteks ketahanan pangan," ujar Bayu, seperti dilansir Koran Tempo edisi Selasa 2 Maret 2020.

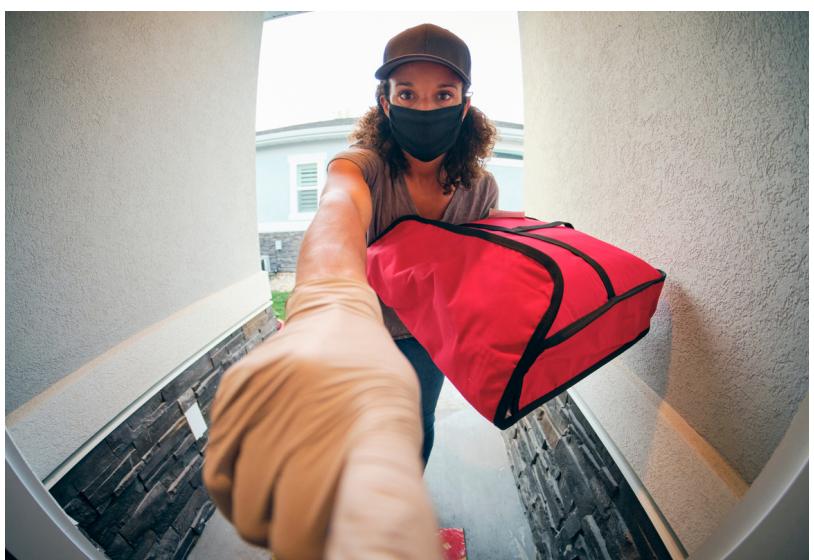


Bagaimana kami menjangkau pengguna?



Premium Local Market: Grand Lucky, Papaya, Pepito, dll.

Menjangkau pengguna (pembeli hasil panen) dengan bekerjasama dengan local market yang saat ini trennya telah memudahkan akses bagi usaha lokal untuk memasarkan produknya. Kami memanfaatkan trafik pengunjung untuk dapat dikonversi menjadi pembeli sekaligus menjadi ajang memamerkan teknologi pertanian kami. Pengguna juga menjadi tahu darimana asal makanan yang mereka konsumsi.



Terhubung dengan ekosistem e-commerce kebutuhan bahan pokok: Tanihub, Sayurbox, Happy Fresh, dll.

Pandemi mengubah cara masyarakat untuk berbelanja. Startup ecommerce khusus kebutuhan pokok menjadi populer ditambah dukungan ekosistem Gojek dan startup sejenis di Indonesia. Dilihat dari model bisnis startup ecommerce yang bekerjasama dengan petani untuk memasarkan hasil taninya menjadi peluang bagi kami untuk menjangkau (akuisisi) pengguna dari startup-startup tersebut.

Bagaimana kami menjangkau pengguna?



Restoran umum atau rumah makan yang spesifik menjual salad atau makanan sehat siap saji.

Fleksibilitas produk kami sangat mendukung kapasitas ruang bagi pebisnis resto. Pebisnis resto dapat mengatur kapan harus melakukan panen untuk memenuhi kebutuhan bahan bakunya. Bagi pebisnis salad yang menerapkan model bisnis franchise, produk kami adalah komplementer yang



Hotel dan ruang nganggur lain.

Pandemi dan model bisnis yang kaku membuat beberapa hotel sulit mencapai okupansi. Beberapa hotel mengejar trafik sekaligus menambah fiturnya dengan menyediakan ruang untuk tes antigen dengan konsep drive-thru. Fleksibilitas produk kami memungkinkan untuk menjangkau pengguna dengan memesan dengan konsep drive-thru. Di lain hal, beberapa ruko yang nganggur tapi biaya sewa yang masih jalan bisa menjadi peluang model bisnis franchise produk kami.

Kompetitor

Tunas Farm

Tunas Farm sudah memulainya dengan membangun ruang produksi tanaman *indoor farming* di kawasan Gading Serpong. Salah satu metode tanam yang diaplikasikan adalah hidroponik. Konsep bisnis yang disajikan berupa B2C, yakni menawarkan *farm to table* untuk memungkinkan konsumen dapat menikmati sayuran yang baru saja dipetik. Didukung dengan *same day delivery* oleh tim logistik Tunas Farm sendiri.

Baru-baru ini, untuk mengakselerasi bisnisnya, Tunas Farm menerima pendanaan *pre-seed funding* dari [Gayo Capital](#). Tidak disebutkan detail nominal yang diterima. Hanya saja dikatakan, dana yang diperoleh akan difokuskan untuk peningkatan sistem hidroponik berbasis teknologi memanfaatkan IoT.

Rencana riset dan pengembangan.

Kami memiliki visi untuk menumbuhkan komoditas pertanian apapun dalam keterbatasan lahan dan sumber daya manusia dengan teknologi yang tepat guna.

Kami ingin agar lahan pertanian yang saat ini kebanyakan digunakan untuk menanam padi berubah ditanami komoditas lain seperti kacang edamame yang produksinya masih sangat sedikit berbanding dengan permintaan. Padi yang semula di lahan pertanian berpindah ke dalam ruang yang sesuai dengan kondisi lahan luar ruang dengan menggunakan teknologi kami.

Selain itu bekerjasama dengan pemerintah dalam hal ini instansi di bidang pertanian untuk memproduksi mesin tumbuh dengan kapasitas lebih besar yang diletakkan di area pemukiman warga agar warga dapat lebih cepat dan dekat menjangkau kebutuhan produk hortikultura.

