

Executive Summary

Not all agricultural land in Indonesia can be cultivated by farmers throughout the year to meet their needs. Most of the land consists of dry land that can only be planted and harvested one or two times a year; a well rainfed land can be planted three to four times a year. This condition leads to the poor economic condition of most dry land farmers in Indonesia.

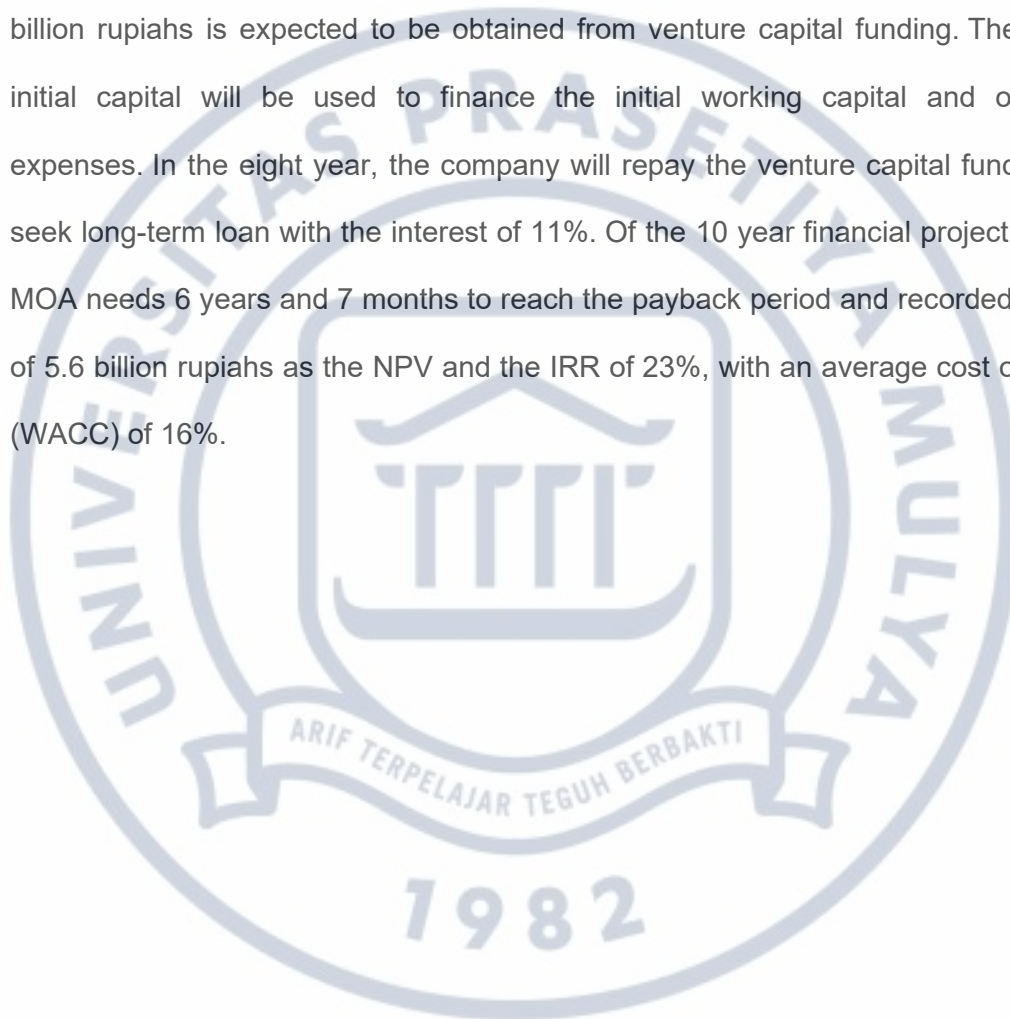
Micro Oasis Agritama Limited (PT MOA) is a social venture that offers the Micro Oasis System (MOS); an integrated solution using Pitcher Fertigation System which are efficient, effective and affordable. Micro Oasis System is also equipped with a variety of holistic services to help dry land farmers improve their quality of life. In the implementation of all its business activities, PT MOA uses Focus Cost generic strategies considering the narrowed target market (*niche* market), that is, the dry land farmers.

PT MOA offers an integrated solution which is divided into two stages: the pre-project and on-project stage. The Pre-Project phase consists of land analysis, well drilling, land layout, and MOS installation. The On-Project phase consists of farming and financial consultation, cultivation control, and harvest monitoring.

Gunungkidul, Wonosari District in Yogyakarta, will be the initial market with 67.000 acres of dry land. The target market are dry land owners and dry land farmers in which the land has the harvest intensity of once a year, who have low social status, but have a strong desire to change and improve their quality of life. To reach its target market, PT MOA uses socio-cultural approach by adjusting all marketing activities to the core values of farmers' community in Gunungkidul in order to increase awareness and public acceptance of the system offered by PT MOA.

There are two operating activities at PT MOA. The main operation provides the whole integrated service of MOS. The second operation is supporting operation that is related to the pitcher production.

PT MOA requires 9.2 billion rupiahs for the initial investment. The founder of the company will provide 3.5 billion rupiahs as initial capital. The shortage of 5.7 billion rupiahs is expected to be obtained from venture capital funding. The overall initial capital will be used to finance the initial working capital and operating expenses. In the eight year, the company will repay the venture capital funding and seek long-term loan with the interest of 11%. Of the 10 year financial projections, PT MOA needs 6 years and 7 months to reach the payback period and recorded a value of 5.6 billion rupiahs as the NPV and the IRR of 23%, with an average cost of capital (WACC) of 16%.



RINGKASAN

Tidak semua lahan pertanian di Indonesia dapat digarap oleh petani sepanjang tahun untuk memenuhi kebutuhan mereka. Sebagian dari lahan merupakan lahan kering yang hanya dapat ditanami dan dipanen satu atau dua kali dalam setahun; lahan lain bisa ditanami tiga sampai empat kali setahun. Hal ini menyebabkan kondisi perekonomian petani lahan kering Indonesia yang sebagian besar ada pada kelas ekonomi bawah sangat memprihatinkan.

PT Micro Oasis Agritama (PT MOA) hadir sebagai perusahaan berorientasi sosial yang menawarkan Sistem Micro Oasis (SMO); solusi terintegrasi dengan menggunakan Sistem Fertigasi Kendi yang efisien, efektif dan harganya terjangkau. Sistem Micro Oasis juga dilengkapi dengan berbagai jasa holistik pertanian pendamping untuk membantu petani lahan kering dalam meningkatkan taraf kehidupan. Dalam pelaksanaan seluruh kegiatan bisnisnya, PT MOA menggunakan strategi generik *Focus Cost* mengingat target pasar yang sempit (*niche market*), yaitu para petani lahan kering.

Solusi holistik yang ditawarkan PT MOA terbagi ke dalam tahap pra-proyek dan on-proyek. Pra-proyek terdiri dari kegiatan analisis lahan, pengeboran sumur, *lay-outing* lahan, dan instalasi SMO sedangkan On-Proyek terdiri dari konsultasi penanaman dan keuangan, kontrol proses penanaman dan monitoring hasil panen.

Pada upaya pemasarannya, Kecamatan Wonosari Kabupaten Gunungkidul, Yogyakarta, dengan 67,000 hektar lahan kering dipilih sebagai *initial market*. Profil target pasar yang dituju adalah para pemilik lahan maupun petani lahan kering yang memiliki lahan yang berlokasi di wilayah kering dengan intensitas panen sekali dalam setahun, berstatus sosial rendah, namun berkeinginan kuat mencari perubahan dalam memperbaiki hajat hidup mereka. Untuk mencapai target

pasarnya, PT MOA menggunakan pendekatan sosial budaya dengan menyesuaikan seluruh aktivitas pemasarannya dengan nilai-nilai utama yang dianut oleh masyarakat Gunungkidul agar mampu meningkatkan *awareness* dan penerimaan masyarakat terhadap sistem yang ditawarkan PT MOA.

Kegiatan operasi pada PT MOA terbagi dua, yaitu operasi utama merupakan kegiatan operasi yang berhubungan dengan layanan SMO secara keseluruhan sedangkan yang kedua adalah operasi pendukung merupakan kegiatan operasi yang berhubungan dengan proses produksi kendi.

PT MOA membutuhkan 9,2 milyar rupiah sebagai investasi awal. Pendiri perusahaan akan menyetorkan 3,5 milyar rupiah sebagai modal awal. Kekurangan sebesar 5,7 milyar rupiah diharapkan akan didapat dari pendanaan modal ventura. Keseluruhan modal awal akan digunakan untuk membiayai investasi awal. Pada tahun ke-8 perusahaan akan mengembalikan pinjaman modal ventura dan mengambil pendanaan berupa pinjaman jangka panjang dengan bunga 11%. Dari proyeksi keuangan sampai tahun ke-10, PT MOA membutuhkan 6 tahun dan 7 bulan untuk mencapai *payback period* dan membukukan nilai NPV sebesar 5,6 milyar rupiah dan IRR 23%, dengan biaya modal WACC rerata sebesar 16%.