

# GROW FARM

## BUSINESS MODEL CANVAS

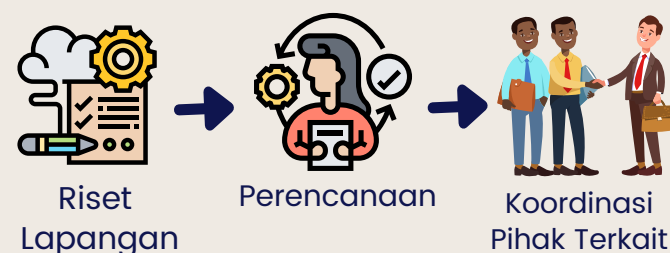
Platform yang Mendigitalkan Operasi Petani serta Meningkatkan Penjualan dan Keuntungan guna Mendukung Ketahanan Pangan di Kota Malang pada Era Disrupsi

### KEY PARTNER

1. Petani lokal daerah Malang, Jawa Timur
2. Seluruh masyarakat
3. Ibu rumah tangga
4. Software development
5. UI/UX designer
6. Layanan fintech
7. Komunitas Petani Malang Raya (KPMR)
8. Universitas Negeri Surabaya
9. Universitas - Universitas di daerah Malang
10. Perusahaan pengolahan hasil pertanian



### KEY ACTIVITIES

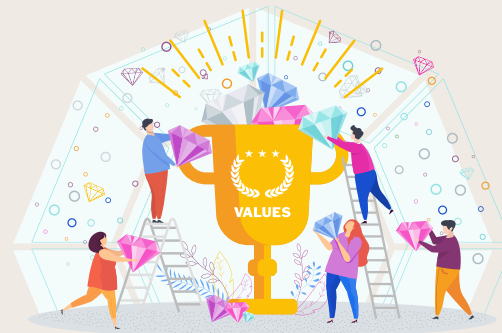


### KEY RESOURCE



### VALUE PROPOSITION

1. **Reliability**  
Mampu menghubungkan petani dengan pelanggan dan pabrik serta menyediakan informasi teknologi pertanian dan pupuk ramah lingkungan.
2. **Mobile Friendly**  
Dapat digunakan melalui Android, efisiensi ruang penyimpanan, serta tampilan yang menarik
3. **High Performance**  
Memiliki layanan yang realtime, reliable, dan antidelai guna memaksimalkan kepuasan pengguna
4. **Technology Based**  
Menggunakan teknologi IoT untuk memantau perkembangan pertanian melalui aplikasi



### CUSTOMER RELATIONSHIP



### CHANNELS



**Offline**  
Brosur, Pameran lokal, sosialisasi, word of mouth, kerja sama dengan dinas terkait

### CUSTOMER SEGMENT

1. **Geografi**  
Seluruh wilayah Indonesia terutama di Kota Malang
2. **Demografi**  
Laki-laki dan perempuan, dengan kisaran usia lebih dari 17 tahun, dengan penghasilan menengah ke atas
3. **Sosiologi**  
Semua golongan masyarakat, terutama yang dapat mengoperasikan gadget
4. **Psikografi**  
Semua masyarakat termasuk ibu rumah tangga yang suka menanam beberapa jenis tanaman pertanian



### COST STRUCTURE

1. Biaya Riset dan Pengembangan
2. Biaya Perlengkapan
3. Biaya Pembuatan Aplikasi
4. Biaya Pengelolaan Aplikasi
5. Biaya Tenaga Kerja
6. Biaya Sosialisasi dan Promosi
7. Biaya Lain-lain



### REVENUE STREAMS

