

RINGKASAN EKSEKUTIF

Dalam melaksanakan tugas akhir, penulis mendapatkan kesempatan untuk melakukan *project improvement* di PT Agri Tekno Karya (HARA), sebuah perusahaan *startup* yang bergerak di bidang data dan agrikultur dengan mengutilisasi teknologi *blockchain*. HARA memiliki tujuan untuk mensejahterakan petani dengan memberikan transparansi pada rantai pasokan pangan dan pertanian. Dalam menjalankan PI, penulis mengidentifikasi empat masalah pada perusahaan, yaitu: (1) Volume *userbase* HARA yang rendah, (2) Rendahnya Jumlah Pesan yang terdapat pada Telegram HARA, (3) *Bounce rate* dari *website* HARA yang di atas 60%, dan (4) Harga HART yang tidak konsisten. Dari keempat masalah tersebut, penulis dan perusahaan menetapkan rendahnya volume *userbase* HARA sebagai masalah yang menjadi prioritas untuk diselesaikan. Sebagai landasan konsep, penulis menggunakan konsep *B2B Marketing*, *Database Marketing*, *Inbound and Outbound Marketing*, *Distribution Strategy*, dan *Community Marketing* dengan turunan-turunan konsepnya. Setelah melakukan analisis dengan teori, penulis mengusulkan tiga alternatif solusi yaitu: (1) Program Teman HARA bersama Gapoktan, (2) Pembentukan HARA Depo untuk Kebutuhan Saprotan, dan (3) Pengadaan Program Asuransi Agrikultur untuk Petani. Dari ketiga solusi tersebut penulis dan perusahaan menetapkan pembentukan HARA Depo sebagai solusi terbaik yang akan dijalankan untuk jangka pendek untuk meningkatkan produktivitas KP HARA. Kesimpulan dari hasil implementasi yang dilakukan diakhiri dengan inisiasi *pilot project* dan sudah berjalan secara bertahap sesuai dengan rencana yang telah disetujui oleh perusahaan. Solusi HARA Depo ditujukan untuk memberdayakan KP sebagai agen, pemilik kios sebagai mitra HARA Depo dalam peningkatan penjualan, dan petani sebagai produsen. Pada akhir *pilot project*, lima mitra HARA Depo ditargetkan untuk selesai dijalankan dan dievaluasi untuk ekspansi pada tahun 2020.

EXECUTIVE SUMMARY

In accordance to completing our final assignment, we had the opportunity of conducting the required project improvement in PT Agri Tekno Karya (HARA), a data and agricultural startup company, which utilizes blockchain technology. HARA aims to empower farmers through giving transparency in their farming supply chain. During the PI period, we identified four main problems in the company, namely: (1) HARA's low userbase volume, (2) Low number of messages sent in HARA's Telegram, (3) HARA website bounce rate of over 60%, (4) HART price inconsistencies. From the four problems, we and the company have agreed on HARA's low userbase volume as a priority issue to be solved. For our conceptual framework, we have used concepts in B2B Marketing, Database Marketing, Inbound and Outbound Marketing, Distribution Strategy, and Community Marketing together with their conceptual derivatives. After analyzing with the concepts, we have determined three alternative solutions: (1) Teman HARA Program, (2) Development of HARA Depo for farming needs, and (3) Agriculture Insurance Program for Farmers. From the three, we determined that development of HARA Depo as the best short term alternative to increase productivity of HARA's KP. In conclusion, the implementation of the project ended with the initiation of the pilot project, in which the company has agreed and is in the midst of further developments. HARA Depo aims to empower KPs as agents, store owners as HARA Depo partners, and farmers and producers. In the end of the pilot project, five HARA Depo partners are targeted to have completed the program and evaluated for further expansions in the following year of 2020.