



3.88%

SIMILARITY OVERALL

SCANNED ON: 7 JUL 2025, 2:48 PM

Similarity report

Your text is highlighted according to the matched content in the results above.

● IDENTICAL	● CHANGED TEXT	● QUOTES
0.33%	3.54%	0.25%

Report #27366245

5 1 BAB I PENDAHULUAN 1.1 Latar Belakang Kerja Profesi Kerja Profesi (KP) merupakan bagian integral dari proses akademik yang dirancang untuk memberikan mahasiswa pengalaman langsung di lingkungan kerja nyata. Kegiatan ini bertujuan untuk mengasah keterampilan profesional dan mempersiapkan mahasiswa menghadapi dinamika dunia kerja setelah lulus. Di Universitas Pembangunan Jaya (UPJ), KP menjadi bagian wajib dari kurikulum menjelang kelulusan, dengan ketentuan pelaksanaan selama minimal 400 jam kerja atau setara tiga bulan pada masa libur semester. Melalui KP, mahasiswa tidak hanya dapat mengimplementasikan teori yang diperoleh di perkuliahan ke dalam praktik industri, tetapi juga memperoleh pemahaman praktis, membangun koneksi profesional, dan memperluas wawasan terhadap dunia kerja. Menurut Chairunissa et al., (2024) menunjukkan bahwa keterlibatan dalam program magang dapat meningkatkan kesiapan kerja mahasiswa melalui pengembangan kemampuan interpersonal dan intrapersonal yang esensial. Sementara itu, menurut Amanda et al., (2024) pengalaman magang sangat berpengaruh terhadap kesiapan kerja, di mana pengembangan soft skills, motivasi kerja, dan penguasaan keterampilan praktis terbukti meningkatkan kemampuan mahasiswa dalam memasuki dunia kerja. Oleh karena itu, pelaksanaan KP menjadi langkah strategis dalam mempersiapkan lulusan yang kompetitif, adaptif terhadap perubahan, dan siap memberikan kontribusi nyata di lingkungan profesional. 4 Praktikan melaksanakan

KP di PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id), sebuah platform pendidikan berbasis teknologi Artificial Intelligence (AI) dan Augmented Reality (AR) yang berfokus pada pembelajaran STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics). Selama KP, praktikan menjalankan peran sebagai Staff Marketing Communication dan Sales dengan tugas utama mempromosikan produk edukatif seperti kelas coding, robotik, dan bahasa (Korea, Jepang, Inggris, 2 dan Arab), serta meningkatkan minat calon peserta melalui strategi komunikasi digital dan kunjungan ke sekolah. Kegiatan ini mencakup pembuatan penawaran trial class melalui Direct Message (DM) Instagram serta keterlibatan dalam program kerja sama B2B2C (Business to Business to Customer) antara Educourse.id dan pihak sekolah. Praktikan memilih divisi ini karena relevan dengan bidang studi manajemen dan menjadi kesempatan untuk menerapkan ilmu pemasaran secara langsung di industri pendidikan teknologi. Selama menjalani KP, praktikan memperoleh pengalaman berharga dalam menjalankan tugas-tugas di bidang Marketing Communication dan Sales, seperti menyusun penawaran trial class, melakukan follow-up calon peserta melalui media sosial, serta mendampingi kegiatan promosi ke sekolah-sekolah. Dalam pelaksanaannya, praktikan juga menghadapi kendala umum, antara lain keterbatasan teknis pada platform media sosial seperti batas karakter pesan dan risiko pesan dianggap spam, serta tantangan dalam memahami materi teknologi edukatif yang dipromosikan. Kendala ini mendorong praktikan untuk mengembangkan kreativitas dalam berkomunikasi, belajar secara mandiri, dan membiasakan diri bekerja dengan target. Dari pengalaman tersebut, praktikan tidak hanya meningkatkan keterampilan teknis dan komunikasi, tetapi juga membentuk sikap profesional seperti inisiatif, tanggung jawab, dan kemampuan adaptasi. Diharapkan, pengalaman ini menjadi bekal penting bagi praktikan dalam menghadapi dunia kerja yang kompetitif dan dinamis. Program kerja profesi ini bertujuan untuk memperluas wawasan dan keterampilan praktikan dalam dunia kerja, khususnya di bidang pemasaran digital dalam sektor pendidikan. Melalui kegiatan ini, praktikan dapat menghubungkan teori



perkuliahan dengan praktik langsung, sekaligus memberikan kontribusi nyata bagi perusahaan. Berdasarkan pengalaman tersebut, praktikan mengangkat judul laporan:

“Aktivitas Kerja Profesi sebagai Staff Marketing Communication dan Sales di PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id) Kantor Pusat BSD. 3 Maksud dan Tujuan Kerja Profesi Maksud dari pelaksanaan kerja profesi ini adalah:

1. Memberikan kesempatan kepada praktikan untuk memperoleh pengalaman kerja langsung dalam menerapkan strategi pemasaran digital dan membangun komunikasi yang efektif dengan calon pelanggan melalui berbagai saluran media.
2. Mendorong praktikan untuk menggabungkan pengetahuan teoritis dari perkuliahan dengan praktik profesional di bidang pemasaran, termasuk pengenalan produk, keterampilan presentasi, dan koordinasi lintas divisi.
3. Membentuk sikap profesional praktikan melalui pelatihan kemampuan beradaptasi, pemecahan masalah, manajemen waktu, serta pemahaman etika kerja sebagai bekal untuk menghadapi dunia kerja. Tujuan dilaksanakannya kerja profesi adalah: 1. Meningkatkan kemampuan praktikan dalam menyusun dan mengimplementasikan promosi digital sebagai peserta Trial Class anak-anak. 2. Memberikan pengalaman nyata bagi praktikan dalam merancang, mengoordinasikan, dan melaksanakan event STEMagination. 3. Mengasah keterampilan administrasi dan pengolahan data pemasaran bagi praktikan, khususnya dalam melakukan input, updating, dan analisis data calon peserta melalui sistem Lead Marketing.

1.2 Manfaat Kerja Profesi Manfaat dari pelaksanaan kegiatan kerja profesi ialah sebagai berikut: 1.3.1

Bagi Praktikan 1. Memperoleh kesempatan untuk mengembangkan keterampilan di bidang komunikasi dan pemasaran, seperti memahami strategi promosi melalui berbagai media, menyusun penawaran program atau produk, melakukan tindak lanjut kepada calon pelanggan, serta terlibat dalam kegiatan lapangan sebagai bagian dari upaya membangun kerja sama dengan pihak eksternal. 4 2. Mendapatkan pengalaman kerja yang relevan dengan disiplin ilmu yang dipelajari, serta memahami bagaimana teori-teori marketing communication dan perilaku konsumen diterapkan secara nyata dalam dunia bisnis. 3. Memperdalam pemahaman mengenai etika kerja,

tanggung jawab profesional, standar operasional di perusahaan, serta meningkatkan keterampilan interpersonal di lingkungan kerja, sehingga mahasiswa lebih siap menghadapi dunia profesional dengan kemampuan komunikasi dan negosiasi yang mumpuni. **15 1.3 15 2 Bagi Universitas Pembangunan Jaya** 1. Meningkatkan keterkaitan kurikulum akademik dengan kebutuhan industri dengan menyesuaikan materi pembelajaran di bidang Marketing Communication dan Sales agar lebih selaras dengan tren dan praktik terbaik di dunia bisnis saat ini. 2. Meningkatkan mutu pendidikan melalui pemahaman yang lebih mendalam tentang kebutuhan industri Marketing dan Sales, sehingga lulusan memiliki kompetensi yang relevan dan mampu bersaing secara efektif di pasar kerja. 3. Membangun kemitraan yang berkelanjutan dan mempererat hubungan dengan pelaku industri dan lembaga terkait, guna menciptakan sinergi antara dunia pendidikan dan sektor bisnis, khususnya dalam bidang Marketing Communication dan Sales. 1.3.3 Bagi Perusahaan 1. Mampu memberikan kontribusi dalam tugas-tugas administratif dan operasional di bidang marketing, seperti membantu pengelolaan data calon pelanggan, pencatatan follow-up trial class, dan mendukung aktivitas promosi agar lebih efisien dalam menjangkau target audiens. 2. Memiliki kesempatan untuk berkoordinasi dengan tim internal dan lembaga pendidikan (sekolah) dalam kegiatan promosi coding day dan kunjungan kerja sama, sehingga menambah pemahaman tentang pendekatan komunikasi yang sesuai dengan kebutuhan pasar. 3. Mampu mengidentifikasi calon pelanggan melalui media sosial, melakukan pendekatan secara langsung melalui Direct Message (DM) Instagram, serta menawarkan program yang sesuai, termasuk trial 5 class dan kegiatan rutin bulanan, guna menjangkau target pasar yang tepat. 1.4 Jadwal dan Lokasi Kerja Profesi Kegiatan KP di laksanakan di Kantor Pusat BSD Educourse.id, dengan system kerja Work From Office (WFO). Melalui interaksi langsung dengan tim Marketing Communication dan Sales, praktikan dapat memahami dinamika kerja di dunia industri pemasaran serta menerapkan pengetahuan yang diperoleh di bangku kuliah

dalam situasi dan tantangan nyata di lapangan. Praktikan menjalani Kerja Profesi selama 682 jam, dimulai dari tanggal 03 Februari 2025 hingga 03 Juni 2025. Jadwal kerja adalah Senin hingga Jumat, dengan jam kerja dari pukul 8.00 hingga 17.00 WIB, yang berarti praktikan akan bekerja selama 8 (delapan) jam setiap harinya. Selain jadwal kerja reguler tersebut, praktikan juga diminta untuk hadir di luar jam kerja sebanyak 2 hingga 3 kali, dengan durasi masing-masing sekitar 6-7 jam. Praktikan juga beberapa kali menjalani lembur dengan durasi tambahan sekitar 4-5 jam per kesempatan, guna mendukung penyelesaian tugas-tugas prioritas maupun kegiatan perusahaan yang memerlukan keterlibatan tambahan di luar jam operasional. Educourse.id berlokasi di Intermark Indonesia Ruko. 8, Jl. Lkr. Tim. 13 Rw. Mekar jaya, BSD, BSD City, Kec. 13 14 Serpong, Kota Tangerang Selatan, Banten 15310. Sebagai perusahaan Education Technology (EduTech) yang berkembang pesat, Educourse.id memiliki cabang di berbagai kota besar Indonesia, yaitu BSD sebagai kantor pusat, Bndung, Semarang, Makassar, Yogyakarta, Pekanbaru, dan Surakarta. Perusahaan ini mengoperasikan model pembelajaran hybrid dengan kelas online yang dapat diakses secara nasional, serta kelas offline yang tersedia di dua lokasi strategis yaitu BSD dan Pekanbaru, sehingga mampu menjangkau siswa dari berbagai daerah dengan fleksibilitas metode pembelajaran yang sesuai dengan kebutuhan masing-masing. 6 Gambar 1.1 Kantor Pusat BSD Sumber : web Educourse.id 1.5 Tahapan Kerja Profesi Pelaksanaan KP bukan sekadar penempatan mahasiswa di lingkungan kerja, melainkan merupakan proses pembelajaran yang dirancang secara sistematis dan bertahap. 7 Setiap tahapan memiliki peran penting dalam memastikan bahwa mahasiswa tidak hanya memahami teori, tetapi juga mampu mengaplikasikannya dalam situasi nyata di dunia profesional. Mulai dari tahap persiapan, pelaksanaan, hingga evaluasi, seluruh rangkaian kegiatan KP bertujuan untuk membentuk kompetensi kerja, etika profesional, dan kemampuan adaptasi yang kuat. Gambar 1.2 Tahapan Kerja Profesi a. Tahap Persiapan (26 November 2024 – 31 Januari 2025) Pada period



e pembelajaran semester ganjil tahun akademik 2024/2025, tepatnya pada tanggal 26 November 2024, praktikan mulai mencari informasi mengenai Perusahaan yang menerima mahasiswa 7 untuk melaksanakan KP. Informasi lebih lanjut diperoleh melalui kegiatan Sosialisasi MBKM yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen pada 26 November 2024, di mana dosen memberikan panduan mengenai lowongan kerja profesi yang dibuka oleh perusahaan-perusahaan. Selanjutnya, pada 22 Januari 2025, praktikan mengirimkan Curriculum Vitae (CV) dan Surat Pengantar kepada Human Resource (HR) Educourse.id. Kemudian, pada 28 Januari 2025 praktikan menerima balasan untuk melakukan wawancara secara online. Wawancara dilakukan melalui Zoom dan dipimpin oleh perwakilan dari tim Marketing Communication dan Sales. Dalam sesi wawancara ini, saya diminta untuk memperkenalkan diri, menjelaskan latar belakang pendidikan, serta menyampaikan motivasi mengikuti program magang di Educourse.id. Praktikan telah menerima konfirmasi penerimaan kerja profesi dari Educourse.id dan mendapatkan SPKWT (Surat Perjanjian Waktu Tertentu) magang melalui pesan WhatsApp yang dikirimkan oleh HR Educourse.id. Jadwal pelaksanaan kerja profesi ditetapkan pada tanggal 3 Februari 2025. b. Tahap Pelaksanaan (3 Februari – 3 Juni 2025) Praktikan memulai pelaksanaan Kerja Profesi di Educourse.id pada tanggal 03 Februari 2025 hingga 03 Juni 2025, dengan penempatan di divisi Marketing Communication dan Sales. Pada hari pertama, praktikan mendapatkan pemahaman awal mengenai produk- produk Educourse.id melalui kegiatan pembelajaran product knowledge, serta diberikan arahan mengenai cara melakukan promosi trial class dan proses penginputan data calon peserta ke sistem lead marketing. Praktikan juga mulai melakukan follow-up terhadap calon pelanggan yang telah menerima penawaran trial class, serta mempelajari proposal kerja sama GESSIT (Gerakan Sejuta Siswa Digital) sebagai bagian dari kegiatan Business to Business to Customer (B2B2C) perusahaan. Praktikan juga dilibatkan dalam kegiatan Coding Day, mulai dari mendampingi pelaksanaan hingga mempelajari cara menghubungi

sekolah untuk mengirimkan undangan acara. Praktikan juga aktif mengikuti dan mendukung 8 penyelenggaraan STEMagination yang diselenggarakan setiap satu bulan sekali. Seluruh kegiatan dilaksanakan secara langsung di kantor (Work From Office/WFO), dengan pengawasan dan arahan dari Ibu Najwa Fairuz selaku Kepala Manager Marketing Communication dan Sales, serta Ibu Maharani Puspita Sari selaku Staff divisi yang sama.

Beberapa kali, praktikan juga menjalani lembur untuk mendukung kegiatan perusahaan seperti persiapan acara dan penginputan soal ke sistem. c.

Tahap Penyusunan Laporan (12 Mei – 13 Juni 2025) Tahapan terakhir dari pelaksanaan KP adalah tahap penyusunan laporan. Selama menjalani KP, praktikan telah mulai menyusun laporan sejak tanggal 12 Mei 2025 sebagai bentuk pertanggungjawaban atas pelaksanaan kegiatan dan untuk memenuhi persyaratan akademis yang ditetapkan oleh institusi pendidikan. Laporan ini memuat dokumentasi kegiatan, pengalaman, kontribusi, serta refleksi atas proses pembelajaran selama program KP. Penyusunan laporan dilakukan melalui proses bimbingan sebanyak 4 (empat) kali dengan pembimbing internal dari universitas dan pembimbing dari tempat kerja profesi guna memastikan kelengkapan dan kualitas isi laporan. Dalam proses ini, praktikan juga melengkapi dokumentasi kegiatan, mengumpulkan data dan informasi penting sebagai lampiran, serta menyusun laporan untuk bahan evaluasi kinerja dan dasar penilaian akhir dalam program KP ini.

10 Tabel

1.1 Time Line Pelaksanaan Kerja Tahapan Nov Des Jan Feb Mar Apr Mei Jun I. Tahap

Persiapan Pembekalan Kerja Profesi Proses Pencarian Tempat Kerja Profesi
9 Proses Interview Dengan Pihak Educourse Proses Pembuatan Surat
Rekomendasi Universitas Pembangunan Jaya II. Tahap Pelaksanaan Pelaksanaan
Kerja Profesi: • Mempelajari product knowledge. • Mempelajari proposal GESS
IT. • Mengikuti Coding Day. • STEMagination Evirobot. Pelaksanaan Ke
rja Profesi: • Kegiatan Kids Adventure. • Ramadhan Program. Pelaksanaan Ke
rja Profesi: • Kegiatan STEMazing Hand Train. • Input soal SNBT.
10 Pelaksanaan Kerja Profesi: • Input soal Topik Korea. • Mengikuti V
isit Sekolah Tangerang & Depok. • Kegiatan Fun Science Volcanic

. Pelaksanaan Kerja Profesi: • Penawaran Trial Class melalui DM Instagram

. III. Tahap Penyusunan Penyusunan Laporan Kerja Profesi dan Evaluasi

11 BAB II TINJAUAN UMUM TEMPAT KERJA PROFESI 2.1 Sejarah Perusahaan

PT Maleo Grup merupakan sebuah kelompok usaha yang bergerak di bidang pendidikan, teknologi, dan pengembangan sumber daya manusia. Sejak awal berdiri, Maleo Grup berkomitmen untuk meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia melalui pengenalan dan penerapan kurikulum berbasis metode STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics). Pendekatan ini bertujuan untuk menumbuhkan kreativitas, inovasi, serta kemampuan berpikir kritis dan pemecahan masalah di kalangan pelajar, pendidik, dan institusi pendidikan.

2 PT Maleo Grup didirikan oleh tiga tokoh utama: • Bapak Permata Nur Miftahur Rizki, Ph D, ACA, ACP sebagai President & Founder • Ibu Mutiara Hikma Mahendradatta, BBA, MBA, M Ed sebagai CEO & Founder • Bapak Subkhan Prawira, B.Eng, M.Sc. sebagai Co-Founder Dalam operasionalnya, PT Maleo Grup membawahi beberapa unit usaha yang saling mendukung, antara lain: 1. Student Immersion (I-GEN) – Program pengembangan wawasan global bagi pelajar melalui kegiatan imersi internasional. 2. Educourse.id – Platform pendidikan digital yang fokus pada pembelajaran interaktif berbasis STEM. Dengan sinergi lintas unit ini, PT Maleo Grup terus berinovasi dalam memberikan kontribusi nyata bagi pendidikan dan pembangunan sumber daya manusia di Indonesia. Divisi pertama, Divisi I-Gen (Indonesia Global Education Network) adalah unit yang bergerak di bidang layanan konsultasi pendidikan internasional, dengan fokus membantu siswa memperoleh pengalaman belajar di luar negeri. Melalui I-Gen, siswa dapat memahami lebih dalam mengenai kehidupan akademik dan profesional di mancanegara. I-Gen menawarkan dua program utama, yaitu Global Student Immersion dan 12 Professional Training. Program Global Student Immersion dirancang untuk memberikan pengalaman belajar internasional secara langsung, mirip dengan konsep pertukaran pelajar, sehingga siswa dapat merasakan sistem pendidikan dan budaya negara lain. Sementara itu, Professional Training menawarkan pelatihan singkat dan intensif yang dibawakan oleh



praktisi berpengalaman, guna membekali peserta dengan keterampilan yang relevan di bidang tertentu. Praktikan sendiri terlibat dalam operasional divisi kedua, yaitu Educourse.id. 2 3 Educourse.id didirikan pada 1 Juni 2020 sebagai anak perusahaan dari PT Maleo Edukasi Teknologi dengan visi menjadi platform pendidikan terbaik berbasis STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts, and Mathematics) untuk mempersiapkan keterampilan masa depan yang relevan dengan industri 4.0 di Indonesia. Platform ini menghadirkan pembelajaran berbasis blended learning yang didukung teknologi AI (Artificial Intelligence) dan AR (Augmented Reality), serta telah memperoleh sertifikasi resmi dari STEM.org. Educourse.id mengembangkan dua jenis Learning Management System (LMS), yakni untuk siswa reguler dan untuk sekolah, guna menunjang proses belajar yang lebih terstruktur dan interaktif. Platform ini bisa diakses melalui website dan aplikasi mobile. Sejak didirikan pada 1 Juni 2020, Educourse.id telah menjalin berbagai kolaborasi strategis dengan berbagai mitra dan lembaga, baik dari sektor pemerintahan maupun swasta. Kolaborasi ini menekankan pada penguatan dampak sosial, khususnya dalam meningkatkan kualitas pendidikan berbasis STEAM (Science, Technology, Engineering, Arts, and Mathematics) dan pengembangan kemampuan berbahasa asing masyarakat Indonesia. Educourse.id turut berkontribusi dalam mendukung pencapaian Tujuan Pembangunan Berkelanjutan (SDGs), khususnya: • #4 Quality Education: Memastikan pendidikan yang inklusif, adil, dan berkualitas untuk semua; • #8 Decent Work and Economic Growth: Menciptakan pekerjaan yang layak tanpa merusak lingkungan; • #9 Industry, Innovation, and Infrastructure: mendorong Pembangunan berkelanjutan dan kemajuan teknologi; 13 • #10 Reduced Inequalities: memperkecil kesenjangan akses keterampilan dan peluang kerja. Sejak berdiri, Educourse.id telah menjalin berbagai kolaborasi strategis, di antaranya dengan Kemendikbudristek, Pijar Mahir (Kartu Prakerja), Direktorat Sekolah Dasar, BPSDM Kalimantan Tengah, hingga MRT Jakarta. Salah satu bentuk nyata kontribusinya adalah melalui kampanye digital Gerakan Sekolah Sehat dan pelatihan coding berbasis

STEAM bagi ribuan siswa dan guru di Indonesia. Secara prestasi, pada Juli 2021, Educourse.id telah memiliki lebih dari 10.000 siswa dan memenangkan 11 kompetisi start-up nasional maupun internasional. Pada Maret 2022, mereka menerima pendanaan awal (Seed Investment) dari INDIGO Telkom Indonesia serta Angel Investor dari Singapura. Di bulan Juli tahun yang sama, Educourse.id ditunjuk sebagai Partner Implementasi Kurikulum Merdeka, dan meluncurkan inisiatif nasional bertajuk GESSIT (Gerakan Sejuta Siswa Digital). Hingga kini, Educourse.id telah memiliki 10 Educourse Center Hub secara offline dan menjangkau 7 Regional di 38 Provinsi secara online melalui program Educourse STEM School, menjadikannya salah satu pelopor pendidikan digital berbasis STEAM di Indonesia. Selain itu, pada 23 Agustus 2022, Educourse.id menandatangani kerja sama kemitraan dengan Kemendikbudristek dalam program Kampanye Sekolah Sehat. Dalam program ini, Educourse.id menyumbangkan pelatihan coding, pengembangan game, dan animasi untuk mengemas kampanye kesehatan secara interaktif. CEO Educourse.id, Ibu Mutiara Hikma M., BBA, MBA, juga menandatangani MoU dengan Menteri Nadiem Makarim sebagai Mitra Pembangunan yang aktif sejak 2022 hingga sekarang.

2.1.1 Visi dan Misi Perusahaan Sebagai platform pendidikan digital (EduTech), Educourse.id memiliki komitmen kuat untuk mendukung transformasi pendidikan di Indonesia melalui pembelajaran berbasis teknologi dan inovasi. Dalam menjawab tantangan era industri 4.0 dan pesatnya perkembangan teknologi, Educourse.id menghadirkan solusi belajar yang modern, inklusif, dan mudah diakses oleh berbagai lapisan masyarakat, 14 khususnya pelajar dan tenaga pendidik. Untuk mewujudkan komitmen tersebut, perusahaan menetapkan visi dan misi sebagai landasan dalam menjalankan seluruh kegiatan dan pengembangan produknya.

2 11 Berikut adalah visi dan misi Educourse.id:

Visi Educourse.id Educourse.id memiliki visi 1 "Menjadi platform pendidikan terbaik dalam menyediakan pembelajaran berbasis STEAM dan bahasa asing untuk mempersiapkan keterampilan masa depan yang relevan dengan industri 4.0 di Indonesia

2 11 . Misi Educourse.id 1. Untuk memberikan pengalaman belajar baru

dengan teknologi canggih. 2. Untuk menyediakan siswa dengan materi pembelajaran berkualitas tinggi dengan standar sertifikasi global. 3. Mendukung kolaborasi ekosistem pendidikan di Indonesia untuk berkembang di kancah global. 4. Menyediakan pembelajaran yang terjangkau untuk pemerataan pendidikan. 2.1.2 Logo Perusahaan Logo Educourse.id (Gambar 2.1) merupakan representasi visual yang mencerminkan identitas, nilai, dan visi Educourse.id sebagai platform edukasi digital berbasis teknologi. Logo ini dirancang tidak hanya sebagai simbol pengenalan, tetapi juga untuk memperkuat posisi Educourse.id di dunia pendidikan berbasis STEAM dan teknologi. Dalam dunia yang kompetitif dan serba cepat, logo berperan penting menyampaikan karakter perusahaan secara visual dan instan, serta membangun persepsi positif di benak publik terhadap komitmen Educourse.id dalam menciptakan generasi masa depan yang cakap teknologi dan inovatif. 15 Gambar 2.1 Logo Educourse.id Sumber: Internal Perusahaan (2022) MAKNA LOGO Secara visual, logo Educourse.id menampilkan kombinasi elemen-elemen yang sarat makna. Warna biru toska yang dominan melambangkan inovasi, kreativitas, dan kesegaran dalam proses pembelajaran. Karakter gajah yang mengenakan pakaian adat khas Indonesia merepresentasikan kekuatan, kecerdasan, dan akar budaya lokal yang dijunjung tinggi oleh Educourse.id. Gajah juga dikenal sebagai hewan yang memiliki daya ingat kuat, sejalan dengan semangat Educourse.id dalam membangun pembelajaran yang berdampak jangka panjang bagi generasi muda. Selain itu, pemilihan gaya huruf yang modern dan ramah anak menunjukkan pendekatan pembelajaran yang menyenangkan, interaktif, dan dekat dengan dunia anak-anak dan remaja. Ekspresi ceria pada karakter gajah memberikan kesan positif dan menggambarkan pengalaman belajar yang menyenangkan dan penuh semangat, sesuai dengan misi Educourse.id untuk menciptakan ekosistem belajar yang menyenangkan dan memberdayakan. Dengan perpaduan elemen visual dan simbolik tersebut, logo Educourse.id menjadi representasi dari komitmen perusahaan dalam menyediakan pendidikan yang berkualitas, inklusif, dan relevan dengan kebutuhan masa depan. Logo ini

bukan hanya identitas, tetapi juga alat komunikasi visual yang efektif dalam menyampaikan nilai dan semangat Educourse.id kepada masyarakat luas.

16 2.2 Struktur Organisasi Struktur organisasi Educourse.id tersusun secara hierarkis dengan garis komando yang jelas, serta pembagian tugas antar divisi yang terstruktur. Di tingkat paling atas terdapat President, diikuti oleh CEO, kemudian Manager Director yang membawahi seluruh kegiatan operasional dan pengembangan perusahaan melalui beberapa divisi utama. Struktur ini juga mengatur koordinasi antar wilayah/regional dengan klasifikasi tiga wilayah berbeda: Regional 1 (biru tua) menaungi kota BSD dan Bandung, Regional 2 (biru muda) menaungi Semarang, Yogyakarta, Surakarta, dan Regional 3 (abu-abu) Makassar dan Pekanbaru. Berikut merupakan bagan struktur organisasi dari Educourse.id:

Gambar 2.2 Struktur Organisasi Sumber: Internal Perusahaan (2025)

Berdasarkan struktur organisasi Educourse.id, setiap divisi dan unit kerja memiliki peran serta tanggung jawab yang spesifik sesuai dengan fungsinya. Berikut penjelasan mengenai masing-masing bagian dalam struktur organisasi tersebut: 1. President Merupakan posisi tertinggi dalam struktur organisasi. President bertanggung jawab atas arah strategis jangka panjang perusahaan 17 dan pengambilan keputusan utama. Ia juga mengawasi secara keseluruhan visi dan misi Educourse.id serta memastikan bahwa perusahaan berjalan sesuai tujuan besar yang telah ditetapkan. 2. Chief Executive Officer (CEO) CEO berada langsung di bawah President dan bertugas menerjemahkan visi strategis ke dalam kebijakan dan program kerja nyata. CEO bertanggung jawab penuh atas manajemen harian perusahaan, pengambilan keputusan operasional utama, serta mengoordinasikan antar divisi agar berjalan secara sinergis. 3. Manager Director Berada di bawah CEO, posisi ini mengelola eksekusi program dan operasional sehari-hari. Manager Director memastikan bahwa setiap divisi menjalankan tugas sesuai arahan strategis dan target yang ditetapkan oleh CEO. 9 Ia menjadi penghubung utama antara manajemen puncak dan pelaksana operasional di tiap divisi. Di bawah Manager Director, terdapat beberapa divisi utama yang menjalankan

fungsi-fungsi spesifik dalam perusahaan: a. Product Development: Divisi ini bertanggung jawab dalam merancang, mengembangkan, dan memperbarui program-program pembelajaran yang ditawarkan oleh Educourse.id. Termasuk menyusun kurikulum, modul pembelajaran, hingga evaluasi program agar selalu relevan dan inovatif. Fokus utamanya adalah menciptakan produk edukasi yang menarik, berbasis teknologi, dan sesuai dengan kebutuhan pasar. b. Operational: Divisi ini mengelola semua kegiatan operasional harian terkait pelaksanaan kelas, baik secara online maupun offline. Mereka memastikan kegiatan pembelajaran berjalan lancar, terjadwal, dan sesuai standar mutu yang ditetapkan. Sub-divisi: - Academic Consultant: Bertugas memberikan supervisi terhadap kualitas materi, pengajaran, dan evaluasi pembelajaran. Mereka juga mengembangkan strategi pengajaran yang efektif untuk mendukung proses belajar peserta. - Teacher Coordinator: Mengatur jadwal mengajar, distribusi teacher, serta memantau performa pengajar. Mereka juga menjadi penghubung antara guru dan manajemen untuk memastikan kebutuhan tenaga pengajar terpenuhi. c. Marketing & Business Development: Divisi ini bertugas merancang dan melaksanakan strategi pemasaran untuk memperluas jangkauan peserta. Mereka mengatur promosi, kampanye pemasaran, kerja sama bisnis, dan analisis pasar. Selain itu, mereka juga mengembangkan potensi mitra bisnis baru dan mempertahankan relasi dengan mitra yang sudah ada. d. Public Relation & Creative Media: Divisi ini mengelola komunikasi eksternal dan membangun citra positif perusahaan. Mereka membuat konten visual, desain promosi, video kreatif, dan materi branding lainnya. Divisi ini juga menangani media sosial, publikasi, dan kegiatan komunikasi publik lainnya untuk meningkatkan keterlibatan dan kesadaran merek (brand awareness). e. HR & GA (Human Resource and General Affairs): Mengelola seluruh hal terkait sumber daya manusia dan urusan administrasi umum. Mereka bertanggung jawab atas proses rekrutmen, pengembangan karyawan, hingga pengelolaan data dan kesejahteraan karyawan. Sub-divisi: - Corporate Culture: Membentuk dan menumbuhkan budaya kerja yang positif dan selaras

dengan nilai-nilai perusahaan. - Human Talent: Fokus pada proses rekrutmen, seleksi, pelatihan, serta pengembangan potensi karyawan. - Finance: Bertugas dalam pengelolaan keuangan perusahaan, penyusunan anggaran, pelaporan keuangan, dan kontrol pengeluaran. - Administration: Menangani semua kegiatan administratif, pengarsipan, inventaris kantor, serta mendukung operasional internal secara umum. 19 f. Global Partnership: Divisi ini menjalin dan mengembangkan kerja sama strategis dengan lembaga pendidikan, organisasi, atau perusahaan dari luar negeri. Tujuannya untuk memperluas jejaring global Educourse.id dan memperkenalkan program ke pasar internasional. g. IT Development: Bertanggung jawab atas pengembangan dan pemeliharaan sistem teknologi informasi. Termasuk platform pembelajaran, dashboard internal, sistem database, dan keamanan digital. Divisi ini memastikan seluruh sistem teknologi berjalan optimal untuk mendukung kegiatan perusahaan. h. Regional Offices: Terdiri dari kantor cabang yang tersebar di berbagai wilayah seperti BSD, Bandung, Semarang, Makassar, Yogyakarta, Pekanbaru, dan Surakarta. Mereka mengimplementasikan program pusat ke daerah, membangun relasi lokal, serta menangani kebutuhan peserta dan sekolah mitra di wilayah tersebut. Koordinasi tetap dilakukan dengan kantor pusat agar kegiatan tetap selaras secara nasional. Struktur organisasi Educourse.id dirancang untuk mendukung efisiensi operasional dan pertumbuhan berkelanjutan di sektor pendidikan berbasis teknologi. Setiap divisi memiliki peran dan tanggung jawab yang jelas, mulai dari pengembangan produk, pelaksanaan program, hingga pemasaran dan kerja sama strategis, sehingga dapat saling bersinergi dalam mewujudkan visi perusahaan. Kolaborasi yang terintegrasi antar divisi memungkinkan Educourse.id memberikan layanan edukasi yang berkualitas, adaptif terhadap kebutuhan pasar, serta menjangkau lebih banyak peserta didik di berbagai wilayah Indonesia. 2.3 Kegiatan Umum Marketing Communication dan Sales di educourse.id yang fokus pada promosi program coding dan STEM education melalui digital marketing dan trial class. Mengelola penjualan produk edukasi B2C (Business to

Customer) Coding for Kids, Teens & Adults, Robotics STEM, Languages STEM serta mengembangkan kemitraan B2B2C (Business to Business to Customer) dengan sekolah-sekolah untuk program intrakurikuler atau ekstrakurikuler. 20 Berikut adalah kegiatan umum yang dilakukan oleh Educourse.id: a. NgoPi (Ngobrol Pagi) Educourse.id di bawah naungan PT Maleo Edukasi Teknologi merupakan startup yang menerapkan sistem kerja dengan struktur organisasi yang teratur. Setiap tim dalam perusahaan saling berhubungan dan berkaitan satu sama lain dalam menjalankan proyek pekerjaan, sehingga tercipta kolaborasi yang efektif dan efisien. Kelebihan dari sistem ini adalah terciptanya jalur informasi yang terbuka dan terkoordinasi antar tim, memungkinkan setiap bagian perusahaan untuk tetap selaras dengan proses kerja dan tujuan strategis perusahaan. Hal ini mendorong seluruh karyawan untuk aktif, kreatif, dan berkontribusi dalam menunjang kinerja serta elektabilitas perusahaan secara keseluruhan. Sebagai bentuk koordinasi rutin, pertemuan internal seluruh karyawan, baik dari kantor pusat maupun cabang dilaksanakan setiap hari Senin pukul 08.00 – 09.00 WIB. Kegiatan ini dilaksanakan melalui Zoom, guna memastikan semua tim tetap terhubung dan mendapatkan arahan yang selaras dalam menjalani aktivitas kerja. b. Sharing Session Kegiatan ini merupakan inisiatif perusahaan yang bertujuan untuk meningkatkan kualitas sumber daya manusia di lingkungan kerja Educourse.id melalui sesi diskusi dan berbagi pengalaman antar tim. Dalam kegiatan ini, setiap karyawan diberi kesempatan untuk menyampaikan ide, pengalaman, maupun pandangan dari perspektif timnya, sehingga tercipta pemahaman lintas fungsi dan kerja sama yang lebih solid. Tujuan utama dari kegiatan ini adalah untuk menumbuhkan rasa saling menghargai antar anggota tim, serta mendorong budaya komunikasi yang terbuka dan suportif, di mana setiap pendapat dapat didengar dan dipertimbangkan secara adil. Kegiatan ini dilaksanakan secara rutin setiap hari Rabu pukul 8.00 – 09.00 WIB dan diikuti oleh seluruh karyawan, baik dari kantor pusat maupun 21 cabang, dengan metode Zoom guna memastikan

partisipasi yang merata tanpa batasan geografis. c. Keagamaan Kegiatan keagamaan ini berupa mengaji bersama dan pembacaan kitab yang dilakukan oleh karyawan yang beragama Islam. Kegiatan mengaji dilaksanakan setiap Jumat pagi pada pukul 08.00 – 09.00 WIB sebelum memulai aktivitas pekerjaan. Kegiatan ini diikuti oleh seluruh karyawan, baik dari kantor pusat maupun cabang. Karyawan yang berada di kantor pusat BSD mengikuti kegiatan secara langsung di area basement, sementara karyawan dari cabang lainnya bergabung melalui platform Zoom. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk senantiasa bersyukur dan mengingat Allah SWT dalam setiap aspek kehidupan karyawan, serta meningkatkan kepercayaan dan kedekatan spiritual kepada Tuhan Yang Maha Esa. d. Coding Day Coding day adalah kegiatan yang memberikan pengajaran tentang pengalaman baru terhadap bahasa pemrograman. Kegiatan ini dilaksanakan di beberapa sekolah agar siswa ikut berpartisipasi dan dituntun untuk mencoba membuat proyek dengan software scratch di lab komputer sekolah. Dalam kegiatan ini menjalin dan mengajak kerjasama dan komunikasi dengan siswa dalam mengikuti kegiatan ini yang dilaksanakan oleh Educourse.id yang bekerja sama dengan sekolah-sekolah di seluruh Indonesia. e. STEMagination STEMagination merupakan kegiatan rutin yang dilaksanakan setiap satu bulan sekali, dengan tujuan untuk menumbuhkan minat dan kreativitas anak dalam bidang Science, Technology, Engineering, and Mathematics (STEM). Kegiatan ini mencakup berbagai proyek menarik, seperti membuat robot sederhana, merakit kereta mini, hingga eksperimen sains seperti simulasi gunung meletus, yang dirancang untuk memberikan pengalaman belajar yang menyenangkan sekaligus edukatif.

1 6 22 BAB III PELAKSANAAN KERJA PROFESI

3.1 Bidang Kerja Praktikan mendapatkan kesempatan secara langsung untuk melaksanakan Kerja Profesi pada bagian Educourse.id yang dinaungi oleh PT Maleo Edukasi Teknologi. Educourse.id merupakan perusahaan yang bergerak di bidang pendidikan, khususnya dalam penyediaan kelas coding dan STEM untuk anak-anak. Perusahaan ini fokus pada pengembangan keterampilan teknologi dan sains sejak usia dini melalui pendekatan yang menyenangkan

dan aplikatif, seperti kelas membuat robot, eksperimen sains, dan proyek teknologi kreatif. Pada saat melaksanakan Kerja Profesi bagian divisi Marketing Communication dan Sales, Praktikan melakukan beberapa pekerjaan antara lain, yaitu: Tabel 3.1 Deskripsi Pekerjaan Praktikan di

Educourse.id Bidang Kerja Deskripsi Pekerjaan Pekerjaan Utama 1. Promosi dan Pelaksanaan Trial Class 1. Melakukan penawaran trial class kepada calon peserta. 2. Mendampingi dan mengirimkan report trial class kepada orang tua. 2. Informasi dan Pelaksanaan Event Bulanan 1. Menyampaikan informasi terkait kegiatan STEMagination kepada orang tua. 2.

Menyelenggarakan kegiatan STEMagination secara rutin setiap 1 (satu) bulan sekali. 3. Administrasi Data Pemasaran 1. Melakukan input data ke sistem lead marketing untuk 23 mendokumentasikan prospek pelanggan. 4.

Kerja Sama dan Kemitraan Sekolah 1. Melakukan visit ke sekolah-sekolah untuk menawarkan kerja sama. 2. Mengoordinasikan pelaksanaan dan menawarkan kegiatan Coding Day kepada sekolah-sekolah. Pekerjaan Tambahan 1. Dukungan Kegiatan Edukasi dan Event 1. Membantu registrasi event I-gen School Exchange Program Indonesia – Saudi Arabia. 2. Melakukan input soal tes SNBT dan topik Korea. 2. Talent Marketing 1. Menjadi

talent instagram Educourse.id. 1 3.2 Pelaksanaan Kerja Praktikan melaksanakan Praktik Kerja Profesi selama 78 hari kerja dengan total jam kerja sebanyak 682 jam.

Dalam waktu pelaksanaan, praktikan dibimbing oleh Miss Najwa selaku

Kepala Manager Marketing Communication dan Sales dan Miss Rani selaku

Staff Marketing Communication dan Sales. 1 Selama pelaksanaan Kerja Profesi,

praktikan diberikan tugas kerja, diarahkan serta diawasi selama praktikan

mengerjakan tugas kerja yang diberikan. 1 Pada hari pertama Praktik Kerja

Profesi dilaksanakan, praktikan datang ke kantor dan bertemu dengan Miss

Rani selaku Staff Marketing Communication dan Sales. Miss Rani merupakan

Staff yang menjadi pembimbing, lalu praktikan juga diperkenalkan oleh

Kepala Manager Marketing Communication dan Sales yaitu Miss Najwa yang

menjadi pembimbing serta memberikan tugas selama praktikan melakukan Praktik Kerja Profesi.

24 Dalam menjalankan kerja profesi di PT Maleo Edukasi Teknologi

(Educourse.id), praktikan tergabung dalam Tim Marketing Communication dan Sales. Praktikan memiliki tanggung jawab dalam menyampaikan penawaran program seperti trial class, STEMagination, dan Coding Day kepada calon peserta, baik melalui pesan langsung maupun media promosi lainnya. Selain itu, praktikan turut mendampingi peserta saat pelaksanaan trial class dan bertanggung jawab dalam melaporkan hasil kegiatan kepada orang tua secara informatif dan profesional. Praktikan juga melakukan penginputan data calon peserta ke dalam sistem Lead Marketing secara rapi dan sistematis guna mendukung proses tindak lanjut oleh tim marketing. Selain tugas tersebut, praktikan menyampaikan berbagai informasi terkait kegiatan edukatif kepada target audiens melalui saluran komunikasi yang sesuai, seperti Instagram dan WhatsApp. Di luar tugas tersebut, praktikan juga dipercaya untuk berperan sebagai talent konten Instagram Educourse.id, dengan tujuan mendukung peningkatan engagement serta memperkuat citra positif perusahaan melalui konten visual yang menarik dan edukatif.

3.2.1 Tugas Utama 1. Promosi dan Pelaksanaan Trial Class.

Salah satu tugas utama yang dilakukan oleh praktikan adalah melakukan penawaran trial class kepada orang tua. Penawaran ini merupakan bagian dari strategi awal yang dijalankan oleh divisi Marketing Communication dan Sales untuk memperkenalkan program-program unggulan dari Educourse.id. Trial class diselenggarakan secara gratis dan berfungsi sebagai sarana promosi langsung untuk menunjukkan metode pembelajaran, kualitas tenaga pengajar, serta materi yang ditawarkan. Melalui kegiatan ini, calon peserta dapat merasakan pengalaman belajar secara langsung sebelum memutuskan untuk mengikuti kelas reguler.

Proses penawaran trial class melibatkan beberapa tahapan, yaitu:

3.1 Proses Penawaran Trial Class

Untuk melengkapi penjelasan mengenai proses penawaran dan pelaksanaan trial class, disertakan pula dokumentasi berupa tangkapan layar komunikasi penawaran melalui media sosial, tampilan form trial class, serta laporan hasil trial class yang dikirimkan kepada orang tua. Dokumentasi ini bertujuan untuk memberikan gambaran

visual mengenai alur administrasi, bentuk komunikasi, serta output dari setiap tahapan dalam proses tersebut. 26 Gambar 3.2 Penawaran Trial Class melalui DM Instagram Sumber: Instagram @maharani_educourse (2025) Gambar 3.3 Poster Trial Class Sumber: Internal Staff Marketing Communication dan Sales (2025) 27 Gambar 3.4 Form Registrasi Trial Class Sumber: Platform Educourse.id Gambar 3.5 Mendampingi Trial Class Bahasa Jepang Sumber: Zoom (2025) 28 Gambar 3.6 Mengirim Report Trial Class Robotik Sumber: WhatsApp 4 admin (2025) Seluruh tahapan proses trial class, mulai dari penawaran kepada calon peserta, input data ke sistem lead marketing, follow-up penawaran, pengumpulan dan pengisian data formulir pendaftaran, konfirmasi jadwal dengan teacher melalui tim administrasi, pendampingan saat pelaksanaan, hingga pengiriman laporan hasil kegiatan kepada orang tua, harus dilaksanakan dengan tertib untuk memastikan layanan yang diberikan berjalan optimal dan mampu meningkatkan kepercayaan serta minat bergabung ke kelas reguler di Educourse.id. 2. Informasi dan Pelaksanaan Event Bulanan. Salah satu kegiatan rutin yang dilakukan oleh Divisi Marketing Communication dan Sales di Educourse.id adalah menyampaikan informasi terkait kegiatan STEMagination kepada orang tua siswa. STEMagination merupakan program edukatif yang dirancang untuk menumbuhkan minat anak terhadap bidang STEM (Science, Technology, Engineering, and Mathematics) melalui kegiatan praktis yang menyenangkan. Penyampaian informasi ini bertujuan untuk 29 mengenalkan kegiatan tersebut sekaligus meningkatkan partisipasi peserta baru dalam setiap periode pelaksanaannya. Alur menyampaikan informasi sampai dengan kegiatan STEMagination: Gambar 3.7 Alur Penyampaian Informasi STEMagination Untuk memberikan gambaran yang lebih konkret, berikut dokumentasi berupa tangkapan layar proses penyebaran informasi event bulanan. Dokumentasi ini menunjukkan tahapan komunikasi mulai dari menghubungi orang tua sampai pelaksanaan event. Gambar 3.8 Blast Informasi Kegiatan STEMagination Sumber: WhatsApp 4 admin (2025) 30 Dalam proses penyampaian informasi ini, praktikan bertugas menjawab pertanyaan orang tua terkait kegiatan

yang ditawarkan, lalu mengarahkan mereka untuk mendaftar melalui link yang telah dibagikan dalam pesan broadcast. Setelah pendaftaran, praktikan juga memberikan tautan grup WhatsApp sebagai media komunikasi lanjutan. Seluruh proses ini dilaksanakan hingga tahap persiapan pelaksanaan kegiatan event bulanan. Gambar 3.9 Persiapan Kegiatan Fun Science

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2025) Gambar 3.10 Kegiatan Fun Science

Sumber: Dokumentasi Pribadi (2025) 31 Gambar 3.10 berikut menunjukkan dokumentasi kegiatan STEMagination yang menampilkan antusiasme peserta serta keterlibatan tim dalam pelaksanaan program. Dengan pelaksanaan yang konsisten di Head Office Educourse.id, STEMagination berhasil menjadi program unggulan yang memperkuat posisi perusahaan sebagai penyedia layanan edukasi digital dan eksperiensial yang inovatif. Kegiatan ini sekaligus mempererat hubungan antara Educourse.id dan komunitas belajar, baik dari sisi siswa maupun orang tua.

3. Administrasi Data Pemasaran.

Praktikan menginput data prospek ke dalam sistem Lead Marketing untuk mendokumentasikan calon peserta. Data yang dicatat meliputi nama kontak, jenis kontak (WhatsApp/Instagram), kategori, status komunikasi, dan sumber kontak. Proses input dilakukan melalui halaman Create Lead Marketing di dashboard Educourse.id dengan tujuan agar komunikasi lanjutan dapat berjalan terorganisir, efisien, dan terpantau oleh divisi Marketing Communication dan Sales. Gambar 3.11 Dashboard List Lead Marketing

Sumber: Dashboard Educourse.id (2025) Gambar 3.11 menunjukkan tampilan halaman List Lead Marketing, yaitu halaman utama yang menampilkan data yang telah diinput. Dalam tampilan ini, terdapat beberapa kolom penting seperti tanggal dibuat (Created On), sumber kontak, kategori, nama kontak, jenis kontak (nomor WhatsApp atau akun Instagram), status terakhir 32 komunikasi (seperti New, Follow-up, Rejected atau Closing), serta siapa yang melakukan input data. Tampilan ini membantu tim untuk memantau perkembangan komunikasi dan menentukan langkah lanjutan yang tepat. Gambar 3.12 Create Lead Marketing

Sumber: Dashboard Educourse.id (2025) Sementara itu, Gambar 3.12 memperlihatkan halaman

Create Lead Marketing, tempat di mana data baru dicatat. Praktikan diminta untuk mengisi kategori, nama kontak, jenis kontak, nomor atau akun yang digunakan, serta catatan tambahan apabila dibutuhkan. Informasi ini harus diisi secara teliti dan sesuai dengan arahan pembimbing agar database tetap rapi dan akurat. Kegiatan ini penting dalam membangun sistem pencatatan calon peserta yang tertib dan terorganisir. Dengan demikian, proses tindak lanjut promosi, pengingat jadwal trial, atau penawaran program lanjutan dapat dilakukan secara efisien dan terstruktur.

4. Kerja Sama dan Kemitraan Sekolah. Visit ke sekolah-sekolah merupakan salah satu kegiatan penting yang dilakukan oleh divisi Marketing Communication dan Sales Educourse.id untuk memperluas jaringan kerja sama secara langsung. Kegiatan ini bertujuan untuk menjalin hubungan dengan pihak sekolah, baik swasta maupun negeri, guna menawarkan beragam program edukatif dari Educourse.id yang dapat mendukung kegiatan pembelajaran di sekolah. Melalui pendekatan tatap muka, komunikasi 33 menjadi lebih personal dan langsung, sehingga lebih mudah membangun kepercayaan dan menjelaskan nilai tambah dari program-program yang ditawarkan. Salah satu program utama yang diperkenalkan dalam visit ini adalah GESSIT (Gerakan Sejuta Siswa Digital). Program ini merupakan campaign unggulan Educourse.id yang berbentuk kerja sama kelas intrakurikuler maupun ekstrakurikuler dengan sekolah swasta maupun negeri dari berbagai jenjang, mulai dari SD, SMP, hingga SMA. Dalam program ini, Educourse.id menyediakan kelas berbasis digital seperti Coding, STEM, dan bahasa asing, yang dapat diintegrasikan ke dalam kurikulum sekolah atau dijalankan sebagai kegiatan tambahan di luar jam pelajaran. Selain GESSIT, tim juga menawarkan program Coding Day, yakni kegiatan pengenalan teknologi melalui sesi pembelajaran coding interaktif yang bersifat praktis dan menyenangkan. **12** Kegiatan ini bertujuan untuk membangun minat siswa terhadap dunia teknologi sejak dini. Saat visit, tim biasanya memulai dengan presentasi singkat yang menjelaskan visi, misi, serta keunggulan program Educourse.id. Tidak hanya menawarkan, tim juga secara

aktif menggali informasi lebih dalam mengenai karakteristik sekolah yang dikunjungi. Informasi yang dikumpulkan antara lain meliputi fasilitas lab komputer, jumlah siswa di masing-masing jenjang, serta kapan dimulainya tahun ajaran baru.

8 Informasi ini sangat penting untuk menyesuaikan penawaran program agar tepat guna dan relevan dengan kebutuhan masing-masing sekolah. Selama kegiatan visit berlangsung, praktikan turut serta dengan mengikuti proses dari awal hingga akhir. Praktikan mengamati dan mempelajari bagaimana cara tim menawarkan kerja sama kepada pihak sekolah, termasuk pendekatan komunikasi yang digunakan, pemaparan program, serta proses diskusi dua arah untuk memahami kebutuhan sekolah. Pengalaman ini menjadi sarana pembelajaran langsung yang sangat berharga bagi praktikan dalam memahami praktik kerja divisi Marketing Communication dan Sales secara nyata. 34

Gambar 3.13 Visit SD Islam AL Fauzien Depok Sumber: Dokumentasi Pribadi (2025) Dokumentasi kegiatan visit ke SD Islam AL Fauzien Depok bersama Kepala Manager Marketing Communication dan Sales Educourse.id. Dalam kunjungan ini, tim melakukan presentasi program GESSIT dan berdiskusi dengan pihak sekolah mengenai kemungkinan kerja sama program intrakurikuler atau ekstrakurikuler serta menawarkan program Coding Day kepada pihak sekolah. Selain melalui kunjungan langsung, praktikan juga melakukan pendekatan komunikasi via WhatsApp kepada pihak sekolah untuk menawarkan program Coding Day sebagai bagian dari promosi layanan pendidikan digital dari Educourse.id. Penawaran ini disampaikan dengan menyertakan surat undangan resmi guna memberikan informasi yang jelas dan formal kepada sekolah mitra, baik swasta maupun negeri. Langkah ini merupakan bagian awal dari proses kerja sama dan bertujuan untuk memperkenalkan program edukatif berbasis teknologi kepada siswa sejak dini. 35

Gambar 3.14 Surat Undangan Coding Day Sumber: Internal Perusahaan (2025) Gambar 3.14 menunjukkan contoh surat undangan resmi yang dikirimkan kepada sekolah-sekolah mitra sebagai bentuk ajakan kerja sama dalam pelaksanaan kegiatan Coding Day. Surat ini memuat informasi terkait tujuan kegiatan, waktu pelaksanaan, tempat pelaksanaan dan

gambaran umum program yang akan dilaksanakan bersama pihak sekolah. Dalam kegiatan kerja profesi, praktikan juga terlibat dalam pelaksanaan Coding Day di sekolah yang telah menerima kerja sama. Praktikan membantu tim dalam menyiapkan teknis pelaksanaan, mulai dari pengecekan fasilitas, pendampingan peserta, hingga membantu teacher dalam proses penyampaian materi coding. Praktikan turut memastikan bahwa seluruh peserta dapat mengikuti kegiatan dengan lancar dan nyaman, serta memberikan bantuan kepada siswa yang mengalami kendala teknis. Pelaksanaan ini menjadi bagian penting dalam membangun pengalaman belajar yang menyenangkan sekaligus memperluas pemahaman siswa terhadap dunia pemrograman sejak usia dini. Selama kegiatan berlangsung, tim juga mendampingi jalannya program untuk memastikan kesiapan teknis dan kenyamanan peserta.

36 Koordinasi dilakukan dengan pihak sekolah dan pengajar agar kegiatan dapat berjalan lancar dan sesuai dengan tujuan awal, yaitu memberikan pengalaman belajar yang menyenangkan serta membuka wawasan siswa tentang dunia pemrograman. Selain itu, kegiatan ini juga menjadi momen penting untuk mendokumentasikan respons dan antusiasme peserta sebagai bahan evaluasi dan promosi lanjutan. Gambar 3.15 Coding Day SDIT Bina Auladi Depok Sumber: Dokumentasi Pribadi (2025) Gambar 3.15 menunjukkan dokumentasi pelaksanaan kegiatan Coding Day di SDIT Bina Auladi Depok. Pada kegiatan ini, praktikan turut membantu teacher dalam pelaksanaan program, seperti memastikan peserta didik mengikuti materi dengan baik serta memberikan bantuan kepada siswa yang mengalami kesulitan teknis dalam proses belajar coding.

3.2.2 Tugas Tambahan 1. Membantu Registrasi Event I-Gen School Exchange Program Indonesia – Saudi Arabia Selam

a menjalani program magang di PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id), praktikan tidak hanya berkontribusi dalam kegiatan utama seperti melakukan penawaran trial class kepada calon peserta, mendampingi serta mengirim report trial class kepada orang tua, menyampaikan informasi terkait kegiatan stemagination kepada 37 orang tua, menyelenggarakan kegiatan stemagination secara rutin setiap 1 (satu) bulan sekali, melakukan input

data ke lead marketing, melakukan visit ke sekolah-sekolah untuk menawarkan kerja sama, serta mengoordinasikan pelaksanaan dan menawarkan kegiatan coding day kepada sekolah-sekolah. Praktikan juga dilibatkan dalam kegiatan I-Gen School Exchange Program Indonesia – Saudi Arabi a untuk membantu di bagian meja registrasi. Dalam kegiatan ini, praktikan dipercaya untuk membantu di bagian meja registrasi, yang menjadi bagian penting dalam menyambut dan melayani tamu undangan. Tanggung jawab yang dijalankan meliputi pendataan kehadiran guru-guru perwakilan dari berbagai sekolah, memastikan proses penyambutan tamu VIP berjalan lancar dan tertib, serta memberikan name tag dan souvenir kepada seluruh tamu undangan yang hadir. Keterlibatan ini tidak hanya menambah pengalaman praktikan dalam bidang event organizing, tetapi juga mengasah kemampuan komunikasi dan koordinasi secara langsung dengan berbagai pemangku kepentingan di sektor pendidikan.

2. Input Tes Soal SNBT & Topik Korea Selain berperan aktif dalam kegiatan utama divisi Marketing Communication dan Sales serta keterlibatannya dalam I-Gen School Exchange Program Indonesia – Saudi Arabia, praktikan juga diberi tanggung jawab tambahan di bidang konten edukatif, khususnya dalam proses penginputan soal-soal latihan ke dalam sistem. Praktikan dilibatkan dalam proses input soal Tes SNBT (Seleksi Nasional Berdasarkan Tes) dan Topik Korea, yang merupakan bagian dari materi pembelajaran berbasis digital di Educourse.id.

38 Gambar 3.16 Input Soal Test SNBT Sumber: Internal Perusahaan (2025)

Dalam proses penginputan soal SNBT (Gambar 3.16), praktikan bertugas memasukkan materi visual, seperti gambar diagram, grafik, maupun ilustrasi pendukung ke dalam sistem soal secara teliti dan sesuai dengan konteks soal. Tugas ini membutuhkan ketelitian tinggi untuk memastikan bahwa setiap elemen visual sesuai dengan teks soal dan dapat dipahami dengan baik oleh pengguna.

Gambar 3.17 Input Soal Topik Korea Sumber: Internal Perusahaan (2025)

Sementara itu, untuk penginputan soal Topik Korea (Gambar 3.17), praktikan diberikan tanggung jawab yang lebih menyeluruh. Praktikan menginput secara lengkap Tes

Online (TO) 1 hingga TO 20, termasuk soal pilihan ganda, teks bacaan, serta elemen visual seperti 39 gambar atau grafik penunjang. Proses ini melibatkan pemahaman struktur soal, penyusunan layout yang rapi, serta pengecekan ulang agar tidak ada kesalahan teknis dalam tampilan soal saat diakses oleh pengguna. Kegiatan ini memberikan pengalaman penting bagi praktikan dalam memahami proses digitalisasi konten pendidikan serta meningkatkan keterampilan teknis dalam pengelolaan materi ujian berbasis sistem.

3. Talent Marketing Selain menjalankan tugas utama di divisi Marketing Communication dan Sales, praktikan juga mendapatkan kesempatan untuk terlibat dalam pembuatan konten promosi Instagram @educourse.id dengan bergabung sebagai talent untuk membantu tim Creative Media. Peran praktikan meliputi menjadi talent dalam proses produksi konten video promosi serta membantu pengisian voice over (VO) untuk beberapa materi promosi. Beberapa konten yang melibatkan praktikan antara lain konten promosi materi SNBT, yang memberikan tips dan strategi menghadapi ujian masuk perguruan tinggi. Konten edukasi mengenai kesamaan tiga orang terkaya di dunia, yang dikemas dalam format storytelling visual menarik. Promosi Coding Class, yang memperkenalkan manfaat belajar coding sejak usia dini. Serta, konten promosi Holiday Program, yang bertujuan menarik minat siswa selama liburan sekolah. Selain itu, praktikan juga dipercaya untuk membantu pengisian VO dalam konten promosi Coding Day di SD Ramah Anak Depok, yang menjadi salah satu program kolaborasi Educourse.id dengan sekolah mitra. Keterlibatan praktikan dalam proses ini memberikan pengalaman tambahan dalam produksi konten digital, pengolahan pesan promosi, serta pengembangan keterampilan komunikasi suara untuk keperluan media promosi. Dokumentasi kegiatan praktikan sebagai talent dapat dilihat pada Gambar 3.18.

40 Gambar 3.18 Talent Promosi di Instagram @educourse.id Sumber: Instagram @educourse.id (2025)

3.3 Kendala Yang Dihadapi 1. Kesulitan Mendapatkan Calon Peserta Event STEMagination Praktikan menghadapi sejumlah kendala dalam proses pencarian target event untuk kegiatan STEMagination, sebuah



program edukatif yang diselenggarakan secara rutin oleh Educourse.id. Salah satu tantangan utama dalam pelaksanaan promosi program STEMagination adalah rendahnya tingkat partisipasi peserta, meskipun upaya penyebaran informasi telah dilakukan melalui teacher Educourse yang mengajar di sekolah. Praktikan dan tim membagikan flyer kegiatan kepada para teacher Educourse sebagai perantara untuk menyampaikan informasi kepada murid-murid dan orang tua mereka. Namun, minat yang muncul dari pendekatan ini masih tergolong minim. Banyak guru telah membantu membagikan informasi, tetapi respons dari orang tua tidak selalu sesuai harapan. Hal ini membuat proses pencarian target menjadi tidak selalu berjalan lancar dan memerlukan pendekatan yang lebih strategis dan efektif. Dalam situasi ini, praktikan dituntut untuk menunjukkan ketekunan dalam melakukan follow-up kepada orang tua secara berkala, terutama setelah informasi kegiatan disebarkan melalui flyer yang diberikan kepada teacher Educourse di sekolah. Meskipun para guru telah membantu menyampaikan informasi, minat yang 41 ditunjukkan oleh orang tua masih terbatas. Oleh karena itu, praktikan perlu menjaga komunikasi yang profesional dan persuasif agar ketertarikan terhadap program tetap terbangun. Tantangan lain muncul ketika orang tua menunjukkan ketertarikan, tetapi belum sepenuhnya memahami konsep kegiatan STEM yang ditawarkan. Dalam kondisi seperti ini, praktikan harus mampu menjelaskan kembali secara jelas dan meyakinkan mengenai tujuan, manfaat, serta teknis pelaksanaan kegiatan. Kemampuan komunikasi interpersonal yang baik, kesabaran, dan strategi pendekatan yang tepat menjadi kunci penting dalam mengatasi tantangan ini. Praktikan perlu berpikir fleksibel, mampu menyesuaikan cara berkomunikasi dengan karakteristik orang tua, serta menjaga hubungan yang positif agar proses promosi program berjalan efektif. Pendekatan yang lebih personal melalui pesan WhatsApp menjadi salah satu strategi yang dinilai efektif dalam meningkatkan partisipasi, karena memberikan ruang interaksi dua arah dan memungkinkan penyampaian informasi secara lebih terperinci dan meyakinkan.

2. Kurangnya Pemahaman dalam Membuat Proyek



STEMagination Dalam proses pelaksanaan program STEMagination, praktikan menghadapi kendala dalam pembuatan proyek berbasis teknologi, khususnya saat mencoba menyusun dua alat peraga utama yaitu Hand Train dan Evirobot. Pada awalnya, praktikan mengalami kesulitan karena tidak memiliki pemahaman yang cukup tentang cara kerja dan komponen yang digunakan dalam proyek tersebut. Ketidaktahuan mengenai teknis perakitan, alur fungsional alat, serta tidak tersedianya tutor atau panduan secara langsung pada saat itu membuat praktikan merasa kebingungan dan terhambat dalam menyelesaikan tugas tersebut. Keterbatasan pemahaman teknis ini tidak hanya mempengaruhi kecepatan pengerjaan proyek, tetapi juga menurunkan kepercayaan diri praktikan dalam menghadapi kegiatan yang berkaitan dengan teknologi dan robotika. Dalam situasi ini, praktikan harus berinisiatif mencari referensi tambahan, baik melalui video tutorial, dokumen 42 proyek sebelumnya, maupun berkonsultasi dengan teacher lebih memahami materi tersebut. Upaya ini dilakukan untuk memastikan proyek tetap dapat diselesaikan sesuai dengan standar yang ditetapkan oleh Educourse.id. Pengalaman ini menjadi pembelajaran penting bagi praktikan mengenai pentingnya kesiapan teknis, kemandirian dalam mencari solusi, dan keterbukaan untuk belajar hal baru, khususnya dalam dunia pendidikan yang berbasis teknologi seperti program STEM. Meskipun menghadapi tantangan, praktikan berhasil memperoleh pemahaman lebih baik setelah melalui proses trial and error dan mendapatkan bimbingan tambahan.

3. Keterbatasan Fitur Alat yang Digunakan Selama menjalankan tugas penawaran program Trial Class kepada calon peserta melalui fitur Direct Message (DM) di Instagram, praktikan mengalami sejumlah kendala teknis yang cukup menghambat. Salah satu kesulitan utama adalah adanya batasan jumlah karakter yang diberlakukan oleh platform Instagram, sehingga pesan promosi tidak dapat disampaikan secara lengkap dalam satu kali pengiriman. Hal ini mengharuskan praktikan untuk menyusun ulang isi pesan agar lebih singkat dan padat, tanpa mengurangi esensi informasi yang ingin disampaikan. Selain itu, keterbatasan sistem juga berdampak

pada jumlah pesan yang dapat dikirim dalam waktu tertentu, yang membuat proses penyebaran informasi menjadi lebih lambat dari yang direncanakan. Praktikan perlu membagi pesan menjadi beberapa bagian dengan membuat versi ringkas yang tetap komunikatif dan menarik. Tantangan lainnya adalah potensi pesan dianggap sebagai spam oleh sistem Instagram, terutama jika dikirim ke banyak akun dalam waktu singkat.

16 3.4 Cara

Mengatasi Kendala 1. Mengatasi Kendala Mendapatkan Calon Peserta Event

STEMagination Untuk mengatasi berbagai tantangan dalam pencarian target kegiatan STEMagination, praktikan menerapkan beberapa solusi yang 43 fleksibel dan fokus pada pencapaian tujuan. Salah satu langkah yang diambil adalah meningkatkan intensitas komunikasi langsung dengan orang tua melalui platform WhatsApp. Pendekatan ini dinilai lebih efektif dibanding penyebaran flyer melalui teacher Educourse, karena memungkinkan komunikasi dua arah yang interaktif dan personal. Praktikan juga mengatur jadwal follow-up yang konsisten agar orang tua tetap mendapat pengingat tentang kegiatan dan tidak kehilangan ketertarikan. Selain itu, untuk memperkuat pemahaman calon peserta terhadap konsep STEMagination, praktikan menyiapkan penjelasan tambahan berupa infografik sederhana, contoh kegiatan, serta testimoni dari peserta sebelumnya. Materi ini dikirimkan langsung kepada orang tua melalui pesan pribadi untuk meningkatkan keyakinan mereka terhadap manfaat program. Dalam beberapa kasus, praktikan juga melakukan penyesuaian cara penyampaian informasi sesuai dengan respons dan karakteristik lawan bicara, seperti menggunakan bahasa yang lebih akrab atau menjawab pertanyaan dengan contoh nyata. Tingginya target pencapaian yang harus dipenuhi membuat praktikan perlu mengatur waktu secara efisien dan bekerja lebih dari jam kerja, untuk merespons pesan, memperbarui daftar kontak yang dihubungi, dan mengelola data follow-up. Meskipun menantang, upaya ini menunjukkan komitmen praktikan dalam mencapai target yang telah ditetapkan serta membuktikan kemampuan manajemen waktu dan ketekunan dalam menghadapi situasi yang dinamis. Dengan strategi yang lebih aktif, solutif, dan penuh kesabaran,

praktikan mampu membangun kepercayaan dan meningkatkan partisipasi secara bertahap dalam program STEMagination. 2. Cara Mengatasi Kurangnya Pemahaman dalam Membuat Proyek STEMagination Untuk mengatasi kendala teknis dalam penyusunan alat peraga seperti Hand Train dan Evirobot, praktikan perlu mengembangkan cara kerja yang terencana dan inisiatif. Salah satu langkah yang dilakukan adalah mempelajari terlebih dahulu cara membuat alat peraga 44 sebelum memulai proyek, seperti dengan mencari sumber belajar mandiri, menonton video tutorial, dan membaca modul proyek terdahulu. Praktikan juga menghubungi teacher yang memiliki pemahaman lebih baik mengenai proyek tersebut untuk mendapatkan bimbingan tambahan secara langsung. Selain itu, praktikan membagi proses pengerjaan menjadi tahapan-tahapan kecil yang lebih mudah dipahami dan dikuasai, sehingga setiap bagian dapat diselesaikan secara bertahap sambil tetap melakukan evaluasi terhadap hasilnya. Pendekatan trial and error juga dimanfaatkan sebagai bagian dari proses belajar untuk memahami logika kerja alat secara menyeluruh. Praktikan mulai membiasakan diri mendokumentasikan setiap langkah dan kendala yang dihadapi agar bisa menjadi bahan refleksi serta referensi di masa mendatang. Solusi ini tidak hanya membantu dalam menyelesaikan proyek tepat waktu, tetapi juga meningkatkan kepercayaan diri praktikan dalam menghadapi tantangan berbasis teknologi. Pengalaman ini menumbuhkan keterampilan penting seperti inisiatif, kemandirian, dan ketekunan, yang sangat dibutuhkan dalam dunia kerja, khususnya di bidang teknologi pendidikan. 3. Cara Mengatasi Kendala dalam Keterbatasan Fitur Alat yang Digunakan Untuk mengatasi batasan jumlah karakter dalam satu pesan, praktikan menyusun ulang pesan promosi dengan gaya bahasa yang lebih singkat, padat, dan to the point, namun tetap menjaga agar informasi utama seperti jadwal, manfaat, dan cara pendaftaran tetap tersampaikan dengan jelas. Praktikan juga menggunakan pendekatan storytelling singkat atau kalimat pembuka yang menarik agar audiens tertarik membaca pesan lanjutan. Dalam menghadapi keterbatasan jumlah pesan yang dapat dikirim dalam satu waktu, praktikan



menjadwalkan pengiriman pesan secara bertahap dan konsisten, misalnya dengan membagi target penerima pesan ke dalam beberapa batch per hari. Hal ini tidak hanya membantu menghindari sistem pembatasan Instagram, tetapi juga menjaga kualitas interaksi yang lebih personal. Untuk meminimalkan risiko pesan dianggap spam, praktikan menyesuaikan isi pesan dengan menyebut nama calon peserta atau menulis pesan berdasarkan minat yang terlihat dari profil Instagram mereka. Praktikan juga memperhatikan jeda waktu antar pengiriman pesan agar tidak terdeteksi sebagai aktivitas mencurigakan oleh sistem. Selain itu, praktikan memanfaatkan fitur lain seperti Instagram Story dengan tautan langsung ke pendaftaran, serta membalas interaksi yang masuk ke kolom komentar secara responsif untuk memperluas jangkauan tanpa hanya bergantung pada DM saja. Pendekatan kombinasi ini terbukti lebih efektif dalam membangun keterlibatan dan meningkatkan kemungkinan pendaftaran dari calon peserta.

3.5 Pembelajaran Yang Diperoleh dari Kerja Profesi Selama menjalankan kerja profesi di Educourse.id, praktikan memperoleh pengalaman langsung yang sangat berharga dalam bidang Marketing Communication dan Sales, khususnya dalam penerapan strategi pemasaran digital. Praktikan yang sebelumnya hanya mendapatkan pembelajaran secara teori di bangku kuliah, kini dapat menerapkan konsep-konsep pemasaran secara nyata di lingkungan kerja. Mulai dari proses penyusunan materi promosi, komunikasi dengan calon peserta, hingga mengatur jadwal follow-up kepada calon pelanggan melalui sistem yang sudah ditentukan oleh perusahaan. Praktikan juga belajar tentang cara melakukan follow-up yang terjadwal dan terstruktur, sehingga mampu menjaga kelangsungan komunikasi dengan calon pelanggan. Selain itu, praktikan memperoleh pemahaman baru tentang strategi promosi yang lebih efektif, dengan memanfaatkan berbagai saluran digital seperti Instagram dan WhatsApp, serta menyusun pesan promosi yang lebih persuasif dan sesuai karakter target pasar.

46 Tidak hanya dalam aspek teknis pemasaran, praktikan juga mendapatkan pengalaman dalam pengelolaan administrasi data pemasaran, termasuk penggunaan dashboard Lead



Marketing untuk mencatat, memantau, dan menganalisis data prospek. Praktikan juga berhasil memenuhi target peserta yang sudah ditetapkan oleh perusahaan, terutama dalam hal perolehan peserta untuk event bulanan. Hal ini menunjukkan peningkatan kemampuan praktikan dalam bekerja secara produktif, disiplin, dan berorientasi pada hasil. Dari sisi pengembangan soft skills, praktikan belajar tentang pentingnya disiplin waktu, tanggung jawab dalam menyelesaikan target harian, serta kemampuan adaptasi dalam menghadapi dinamika di dunia kerja digital. Kegiatan ini juga melatih kemampuan komunikasi, ketelitian dalam penginputan data, dan sikap profesionalisme yang dibutuhkan dalam industri edukasi berbasis teknologi. Dengan seluruh pengalaman yang diperoleh, praktikan merasa lebih percaya diri dan siap menghadapi dunia kerja, khususnya di bidang manajemen pemasaran digital. Pembelajaran selama kerja profesi ini menjadi nilai tambah penting dalam membentuk kompetensi profesional dan daya saing praktikan di masa depan.

47 BAB IV PENUTUP 4.1 Kesimpulan

Setelah menyelesaikan kerja profesi selama kurang lebih 5 (lima) bulan di PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id), praktikan mendapatkan berbagai pengalaman yang relevan dengan bidang studi manajemen, khususnya dalam divisi Marketing Communication dan Sales. Praktikan terlibat dalam berbagai aktivitas seperti penyusunan dan penyebaran materi promosi, penawaran program melalui media sosial, serta pencatatan data calon peserta menggunakan sistem Lead Marketing. Selama menjalankan program ini, praktikan memperoleh wawasan yang berharga mengenai dunia kerja, mulai dari keterampilan teknis seperti komunikasi pemasaran digital, hingga pengelolaan data pelanggan yang sistematis. Selain itu, praktikan juga mengasah soft skills seperti tanggung jawab, disiplin, inisiatif, dan kerja sama tim, yang merupakan hal penting dalam dunia kerja profesional. Adapun beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari pelaksanaan kerja profesi ini adalah sebagai berikut:

1. Praktikan mengasah keterampilan promosi digital melalui perancangan konten promosi trial class di Instagram dan penerapan strategi personal marketing lewat

direct message (DM) kepada target audiens. Pengalaman ini meliputi pembuatan konten menarik, penyampaian pesan visual yang efektif, serta teknik penawaran langsung untuk meningkatkan respons dan jumlah pendaftar.

2. Praktikan mendapatkan pengalaman menyeluruh dalam merancang dan mengelola event bulanan STEMagination, mulai dari perencanaan, koordinasi dengan orang tua dan sekolah, hingga pelaksanaan yang mencapai target peserta. Pengalaman ini mengasah keterampilan manajemen event, komunikasi, dan eksekusi program yang berorientasi hasil di bidang pendidikan STEM.

48 3. Praktikan juga berhasil mengasah keterampilan administrasi dan pengolahan data pemasaran, dengan aktif melakukan input, pembaruan, serta analisis data prospek melalui sistem Lead Marketing.

4.2 Saran Berikut adalah beberapa saran yang ditujukan kepada PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id), Universitas Pembangunan Jaya, dan praktikan selanjutnya, yang diharapkan dapat meningkatkan efektivitas pelaksanaan program kerja profesi ke depan:

4.2.1 Bagi Perusahaan PT Maleo Edukasi Teknologi (Educourse.id)

1. Disarankan untuk memberikan pelatihan awal secara sistematis kepada peserta kerja profesi mengenai alur kerja, sistem internal seperti Lead Marketing, serta standar komunikasi pemasaran agar proses adaptasi berjalan lebih cepat.
2. Perusahaan dapat mempertimbangkan pengembangan template komunikasi atau SOP pengiriman broadcast agar pesan tetap konsisten dan sesuai dengan citra brand yang dibangun.
- 3.

Evaluasi berkala terhadap efektivitas strategi pemasaran digital (termasuk trial class dan STEMagination) perlu dilakukan dengan melibatkan peserta kerja profesi sebagai bagian dari tim evaluasi dan ideasi strategi baru.

4.2.2 Bagi Universitas Pembangunan Jaya

1. Disarankan agar program kerja profesi memberikan pembekalan pra- magang yang lebih praktis, khususnya pada keterampilan komunikasi bisnis digital, analisis pemasaran, dan penggunaan tools CRM (Customer Relationship Management).
- 2.

Universitas diharapkan terus menjalin dan memperluas kerja sama dengan perusahaan di industri teknologi pendidikan (edutech) agar mahasiswa memiliki lebih banyak pilihan relevan untuk mengasah kompetensinya.

4.2.3 Bagi Praktikan Selanjutnya 1. Disarankan untuk aktif beradaptasi sejak awal, memahami alur kerja divisi tempat magang, dan mencatat setiap arahan pembimbing agar tidak terjadi miskomunikasi. 2. Praktikan sebaiknya membekali diri dengan kemampuan dasar dalam pembuatan konten, komunikasi digital, serta penggunaan spreadsheet untuk pencatatan data pemasaran. 3. Selama menjalani kerja profesi, penting untuk mendokumentasikan kegiatan harian dan hasil kerja secara terstruktur. Hal ini akan memudahkan penyusunan laporan akhir dan menjadi referensi yang bermanfaat untuk pengembangan diri.



REPORT #27366245

Results

Sources that matched your submitted document.

● IDENTICAL ● CHANGED TEXT

INTERNET SOURCE		
1.	1.32% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/7908/13/BAB%20III.pdf	● ●
INTERNET SOURCE		
2.	0.81% kc.umn.ac.id https://kc.umn.ac.id/id/eprint/26881/3/BAB_II.pdf	●
INTERNET SOURCE		
3.	0.44% e-journal.poltek-kampar.ac.id https://e-journal.poltek-kampar.ac.id/index.php/MASIP/article/download/729/7...	●
INTERNET SOURCE		
4.	0.38% matakita.co https://matakita.co/2024/05/01/startup-binaan-telkom-educourse-id-jadi-pionir...	●
INTERNET SOURCE		
5.	0.3% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8987/11/BAB%20I.pdf	●
INTERNET SOURCE		
6.	0.3% eprints.upj.ac.id https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/8504/13/BAB%20III.pdf	●
INTERNET SOURCE		
7.	0.25% highlandexperience.co.id https://highlandexperience.co.id/experience-is-learning	●
INTERNET SOURCE		
8.	0.19% www.jurnal.id https://www.jurnal.id/id/blog/strategi-pemasaran-produk-yang-harus-anda-cob...	●
INTERNET SOURCE		
9.	0.13% an-nur.ac.id https://an-nur.ac.id/konsep-manajemen-pengertian-karakteristik-jenjang-prinsi...	●



REPORT #27366245

INTERNET SOURCE

10. **0.13%** www.kemhan.go.id

<https://www.kemhan.go.id/itjen/wp-content/uploads/2017/03/bn1216-2013lam...>



INTERNET SOURCE

11. **0.12%** sikap.unida.gontor.ac.id

<https://sikap.unida.gontor.ac.id/simak-magang/download?id=3209acb3-aff4-4d...>



INTERNET SOURCE

12. **0.11%** aici-umg.com

<https://aici-umg.com/article/pelatihan-coding/>



INTERNET SOURCE

13. **0.11%** noethera.com

<https://noethera.com/privacy-policy/>



INTERNET SOURCE

14. **0.06%** www.realtor.com

<https://www.realtor.com/international/id/perumahan-serpong-terrace-jalan-cia...>



INTERNET SOURCE

15. **0.06%** eprints.upj.ac.id

<https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/9883/12/BAB%20I.pdf>



INTERNET SOURCE

16. **0.04%** eprints.upj.ac.id

<https://eprints.upj.ac.id/id/eprint/6634/13/13.%20BAB%20III.pdf>



● QUOTES

INTERNET SOURCE

1. **0.25%** kc.umn.ac.id

https://kc.umn.ac.id/id/eprint/26881/3/BAB_II.pdf