



MENGENALKAN KETERAMPILAN DAN PENDIDIKAN YANG DIBUTUHKAN PADA ERA *NEW DIGITAL ECONOMY* MELALUI PROGRAM KAMPUS MERDEKA

¹Donny Obrial Keriapy, ²Ika Sari Tondang

¹Mahasiswa UPN Veteran Jawa Timur

²Dosen Agribisnis UPN Veteran Jawa Timur

Email: donnykeriapy@gmail.com

ABSTRAK

Kampus Merdeka merupakan bagian dari kebijakan Merdeka Belajar oleh Kementerian Pendidikan, Kebudayaan, Riset, dan Teknologi Republik Indonesia yang memberikan kesempatan bagi mahasiswa/i untuk mengasah kemampuan sesuai bakat dan minat dengan terjun langsung ke dunia kerja sebagai persiapan karier masa depan. RevoU merupakan academy pembelajaran online yang diciptakan untuk mengembangkan karir dan membekali siswa dengan keterampilan dan pendidikan yang dibutuhkan pada era new digital economy dan berfokus untuk melatih siswa yang ingin mengembangkan karir mereka di industri teknologi dan menghubungkan mereka dengan instruktur dari perusahaan teknologi terkemuka di Asia Tenggara. Melalui Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM), RevoU berpartisipasi dalam program Magang & Studi Independen Bersertifikat (MSIB) angkatan 3 Tahun 2022 dengan mengembangkan sebuah program yang bernama RevoU Tech Academy. RevoU Tech Academy merupakan sebuah program yang ditujukan untuk seluruh mahasiswa dengan berbagai latar belakang pendidikan untuk mempelajari empat bidang penting dalam industri teknologi yakni digital marketing, tech sales, data analytics, dan product management. Program ini berlangsung selama enam bulan dari tanggal 16 Agustus 2022 hingga 23 Desember 2022. Pada

akhir pembelajaran terdapat capstone project, project akhir dari program untuk menyelesaikan proyek langsung dengan tema yang ditentukan.

Kata Kunci: *Digital marketing, data analytics, tech sales, product managemet, revou, studi independen, kampus merdeka, merdeka belajar*

1. Pendahuluan

Merdeka Belajar – Kampus Merdeka (MBKM), merupakan kebijakan Menteri Pendidikan dan Kebudayaan Riset dan Teknologi, yang bertujuan mendorong mahasiswa untuk menguasai berbagai keilmuan yang berguna untuk memasuki dunia kerja. Kebijakan MBKM ini sesuai dengan Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi, pada Pasal 18 disebutkan bahwa pemenuhan masa dan beban belajar bagi mahasiswa program sarjana atau sarjana terapan dapat dilaksanakan: (a) mengikuti seluruh proses pembelajaran dalam program studi pada perguruan tinggi sesuai masa dan beban belajar; dan (b) mengikuti proses pembelajaran di dalam program studi untuk memenuhi sebagian masa dan beban belajar dan sisanya mengikuti proses pembelajaran di luar program studi (Permendikbud, 2020)

Salah satu upaya yang dilakukan pemerintah guna menekan tingginya tingkat pengangguran di Indonesia yaitu dengan menyingkronkan bidang pendidikan dengan dunia industri atau kerja, sehingga nantinya lulusan dari perguruan tinggi menjadi lulusan yang siap kerja dengan bidang kemampuan yang dibutuhkan dunia kerja. Hal inilah yang pada akhirnya mendorong kementerian pendidikan dan kebudayaan untuk meluncurkan kebijakan baru, yaitu Merdeka Belajar Kampus Merdeka (Ode and Tambun 2022)

Kampus merdeka memberikan peluang ataupun tantangan kepada mahasiswa guna meningkatkan kreativitas, kapasitas, karakter, serta kebutuhan mahasiswa, dan meningkatkan kemandirian dalam mencari

serta mendapatkan pengetahuan lewat kenyataan serta dinamika di lapangan. Melalui MBKM, mahasiswa memiliki kesempatan untuk menempuh pembelajaran di luar program studi atau di luar Perguruan Tinggi, melalui 8 kegiatan MBKM, yaitu: (a) melakukan magang/praktik kerja di Industri atau tempat kerja lainnya; (b) melaksanakan proyek pengabdian kepada masyarakat di desa; (c) mengajar di satuan pendidikan; (d) mengikuti pertukaran mahasiswa; (e) melakukan penelitian; (f) melakukan kegiatan kewirausahaan; (g) membuat studi/proyek independen; dan (h) mengikuti program kemanusiaan (Permendikbud, 2020)

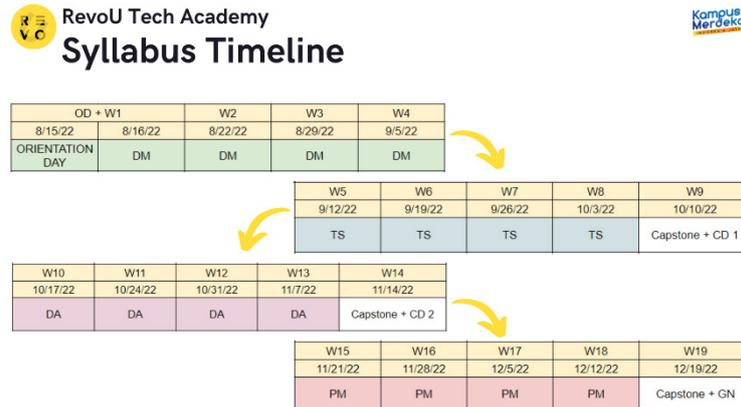
Studi Independen merupakan salah satu bagian dari program kampus merdeka yang bertujuan untuk memberikan kesempatan kepada mahasiswa untuk belajar serta meningkatkan diri lewat kegiatan di luar kelas perkuliahan, tetapi tetap diakui sebagai bagian dari perkuliahan. Program ini diperuntukkan untuk mahasiswa yang mau memperlengkapi diri dengan kompetensi spesifik dan praktis yang diperlukan oleh dunia usaha dan dunia industri. Adapun kompetensi yang diharapkan dari program studi independen ialah mempelajari kompetensi yang spesifik dan praktis serta diperlukan di masa depan, berinteraksi dengan para ahli untuk memahami penerapannya, serta mempraktekkan kompetensi tersebut dalam suatu proyek riil. Salah satu mitra kampus merdeka dalam menyelenggarakan program studi independen kampus merdeka yaitu PT. Revolusi Cita Edukasi sebagai akademi pembelajaran *online* yang memiliki fokus untuk mengembangkan karir dan membekali siswa dengan keterampilan dan pendidikan yang dibutuhkan pada era *new digital economy*

ikut bekerjasama dalam program Magang & Studi Independen Bersertifikat (MSIB) angkatan 3 Tahun 2022.

1. Metode

Kegiatan dalam program Studi Independen Bersertifikat RevoU Tech

Academy berlangsung selama enam bulan (15 Agustus – 23 Desember 2022) yang dan berfokus untuk melatih siswa yang ingin mengembangkan karir mereka di industri teknologi dan menghubungkan mereka dengan instruktur dari perusahaan teknologi terkemuka di Asia Tenggara.



Gambar 1. Syllabus Timeline.

Syllabus Timeline terdiri dari 19 week yang terbagi menjadi 4 vertical yaitu *digital marketing*, *technology sales*, *product management*, dan *data analytics*. *Digital Marketing* dapat didefinisikan sebagai kegiatan marketing termasuk branding yang menggunakan berbagai media berbasis web (Tarigan 2009) *E-Marketing* atau *digital marketing* diartikan sebagai penggunaan teknologi digital untuk mencapai tujuan pemasaran serta upaya pengembangan atau penyesuaian konsep pemasaran itu sendiri, dapat berkomunikasi dalam cakupan global, dan mengubah cara perusahaan melakukan bisnis dengan pelanggan (Ali 2013). *Digital marketing* merupakan pemasaran dengan menggunakan penerapan teknologi secara digital. Salah satu bentuk marketing digital dengan menggunakan media elektronik atau internet adalah internet marketing (*e-marketing*). *E-Marketing* merupakan suatu proses pemasaran yang menggunakan teknologi komunikasi elektronik, khususnya internet. Peran strategi digital marketing

dapat menjadi hal yang penting dalam mengikuti perkembangan teknologi digital dan mengembangkan rencana untuk menarik konsumen dan mengarahkannya pada perpaduan antara komunikasi elektronik dan komunikasi tradisional (Chaffey, D., Chadwick, F. E., Mayer, R., & Johnston 2009)

Technology Sales adalah penjualan dari teknologi yang dapat memberikan solusi ke masalah atau tantangan tertentu yang dihadapi pelanggan. Dengan perkembangan pesat produk dan jasa teknologi, perusahaan memerlukan para profesional untuk menjual produk dan jasa tersebut. Maka dari itu, ada permintaan meningkat untuk profesional sales dari perusahaan-perusahaan teknologi, termasuk di Asia Tenggara (RevoU, 2021). Saat ini, industri teknologi adalah industri yang berkembang paling pesat di dunia. Selain membantu pelanggan dalam memecahkan permasalahan mereka, produk dan jasa teknologi juga memberikan perusahaan keuntungan yang signifikan.

Product Management adalah fungsi organisasi yang berhubungan erat dengan sebuah produk, mulai dari perencanaan, pengembangan, hingga produk siap dipasarkan. *Product Management* bisa juga dikatakan sebagai proses memaksimalkan nilai bisnis dari suatu produk. Tim dalam *Product Management* akan secara rutin merancang produk yang lebih baik dan berkinerja tinggi. Seiring meningkatnya kebutuhan customer, maka diperlukan pemahaman mendalam untuk menciptakan solusi yang disesuaikan dengan kebutuhan tersebut. Di situlah peran dari *Product Management*. (RevoU, 2022)

Data Analytics terdapat *Big data* yang merupakan sebuah teknologi dianggap efektif untuk mengolah dan menganalisis data, baik yang terstruktur maupun tidak terstruktur, memiliki *volume*, *variety*, dan *velocity* sangat besar yang digunakan sebagai keunggulan bersaing bagi perusahaan (Rahman 2017). Beberapa peneliti maupun praktisi menganggap *big data* adalah data yang berasal dari berbagai sumber data termasuk diantaranya adalah data sensor, satelit, sosial media, foto, video, dan data yang berasal dari *handphone* (Wamba et al, 2015) Data terstruktur berasal dari transaksi penjualan, maupun produksi, sedangkan data tidak terstruktur berasal dari media sosial seperti *twitter*, *facebook*, *whatsapp*, *instagram*, CCTV serta media sosial lainnya dapat diolah oleh teknologi ini (Kubina et al, 2015)

2. Hasil dan Pembahasan

Lingkup pembelajaran yang dilaksanakan pada program RevoU Tech Academy terbagi menjadi empat bidang yaitu *digital marketing*, *technology sales*, *product management*, dan *data analytics*. Secara umum, peserta akan mendapatkan pembelajaran dengan kombinasi pembelajaran di kelas yang dibawakan oleh praktisi industri secara langsung dan juga melalui praktik langsung baik secara individu maupun berkelompok untuk memastikan peserta memahami baik konsep maupun aplikasi praktis dari ilmu yang diberikan.

Kemudian, dalam pelaksanaan pembelajaran peserta akan memperoleh simulasi dan tugas kelompok yang bertujuan menyimulasikan pekerjaan yang akan mereka lakukan secara nyata di industri. Selama pelaksanaan program RevoU Tech Academy peserta juga akan mengerjakan *weekly assignment* berupa sebuah studi kasus dan juga tugas individu yang akan mengevaluasi pemahaman peserta pada tiga tingkatan, yaitu dasar teori (*foundation assignment*), aplikasi praktis (*intermediate assignment*), dan penerapan dalam konteks nyata industri (*advanced assignment*). Pada akhir pembelajaran di setiap bidang peserta diwajibkan untuk mengerjakan *capstone project* yang berlangsung selama satu sampai empat minggu. Peserta akan melaksanakan *capstone project* secara berkelompok untuk mempraktekkan ilmu yang telah dipelajari menjadi sebuah project nyata. Selain itu, peserta juga akan memperoleh masukan dan *feedback* dari mentor untuk setiap *assignment* dan *capstone project* yang dikerjakan.

Pada minggu pembelajaran *digital marketing* peserta akan belajar mengenai *digital marketing* secara umum dengan penekanan dan pendalaman pada beberapa aspek dan *channel digital marketing*. Modul ini akan berlangsung selama enam minggu dimana kelas akan dimulai dengan pengantar *digital marketing* untuk memberikan pemahaman mengenai apa itu *digital marketing* dan komponen-komponennya, diikuti dengan empat minggu pembelajaran dan praktik dari beberapa *channel* yang umum digunakan di industri. Pada akhir pembelajaran modul peserta diberikan *capstone project* selama dua minggu pengerjaan.

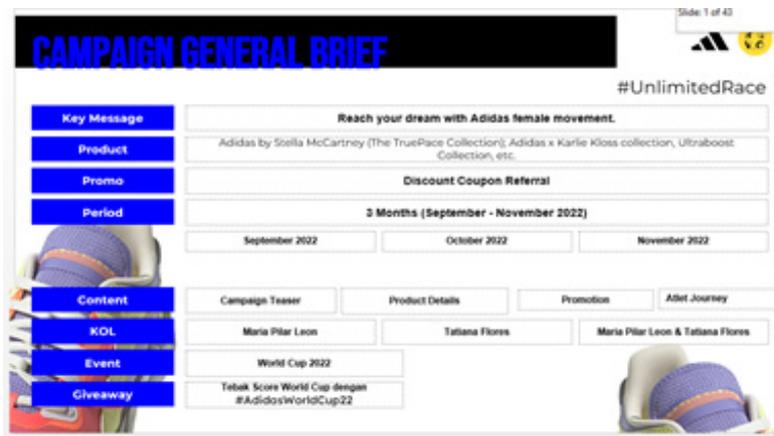
Pada minggu pembelajaran modul *technology sales* peserta akan belajar mengenai *technology sales* secara umum dengan penekanan dan pendalaman pada CRM (*Customer Relationship Management*), *sales funnel*, dan komunikasi. Modul ini akan berlangsung selama empat minggu dimana kelas akan dimulai dengan pengantar *technology sales* dan *B2B sales* untuk memberikan pemahaman mengenai apa itu

sales, B2B, dan komponen-komponennya, diikuti dengan empat minggu pembelajaran dan praktik untuk memperdalam beberapa aspek dari technology sales.

Pada minggu pembelajaran *data analytics* peserta akan belajar mengenai *data analytics* secara umum dimulai dari struktur dan ekosistem data sampai beberapa metode analisis yang umum digunakan. Modul ini akan berlangsung selama lima minggu dimana kelas akan dimulai dengan pengantar *data analytics* untuk memberikan pemahaman mengenai apa itu data and *business analysis* dan komponen-komponennya dengan pembelajaran dan

praktik dari beberapa metode analisis yang umum digunakan di industri.

Pada bidang terakhir yaitu *product management* peserta akan belajar mengenai *product management* secara umum dengan penekanan dan pendalaman pada beberapa aspek dari *product management*. Modul ini akan berlangsung selama lima minggu dimana kelas akan dimulai dengan pengantar *product management* untuk memberikan pemahaman mengenai apa itu *product management* dan komponen-komponennya untuk membekali peserta dengan pengetahuan dasar langkah *product development*.



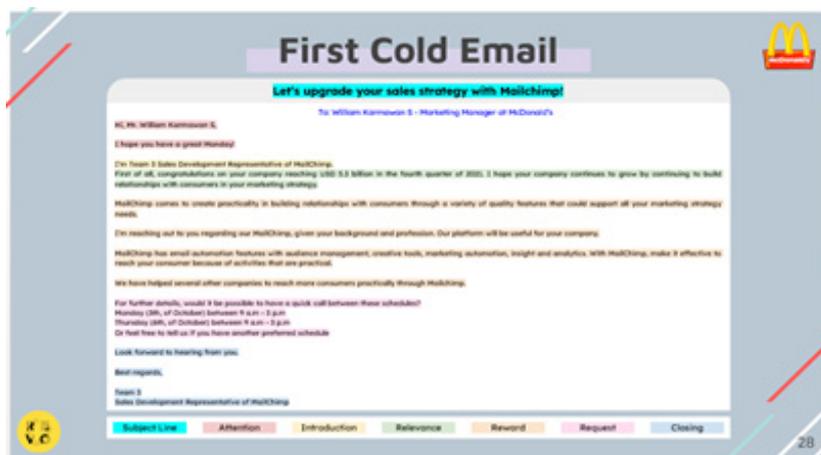
Gambar 2. Capstone Project Digital Marketing

Gambar diatas merupakan hasil dari capstone project digital marketing dimana campaign name adalah unlimited race, campaign goal diantaranya menyarankan dan mendorong wanita berlari menuju tujuan masa depan mereka dengan berolahraga tanpa takut dihakimi, dan menunjukkan kebangkitan bintang olahraga wanita dalam beberapa tahun terakhir, social media goal yaitu increase brand awareness and engagement rate, key message reach your dream with adidas female movement. campaign platform instagram. campaign idea membuat konten perkenalan campaign berupa carousel di feed ig dengan tujuan meningkatkan brand awareness, encouraging user-generated content, hashtag challenge yang bertujuan agar audiens dapat berpartisipasi, membuat ig filter saat mendekati piala dunia yang bertujuan dalam mengajak

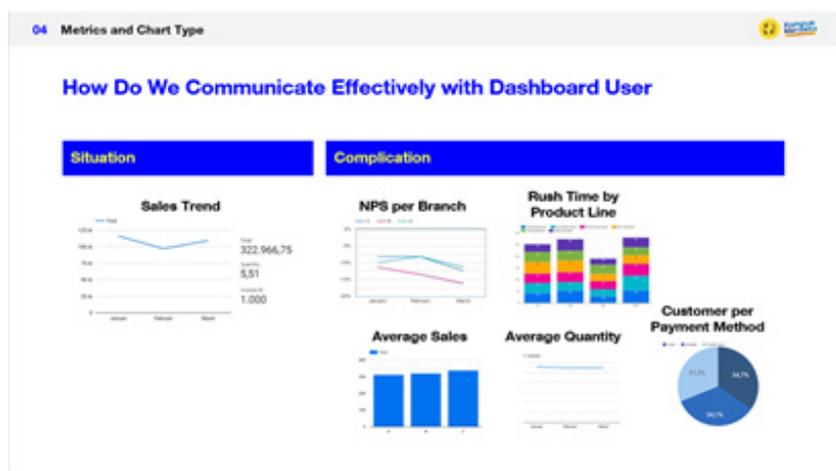
audiens untuk berpartisipasi, kolaborasi dengan kol (atlet perempuan), yakni 2 atlet (atlet senior & pendatang baru) untuk menceritakan life journey mereka yang bertujuan untuk meningkatkan engagement rate (atlet rekomendasi, yaitu maria pilar leon dan tatiana flores) dan memberikan promo terkait produk adidas untuk meningkatkan penjualan.

Gambar diatas merupakan hasil dari pengerjaan capstone project tech sales dimana MailChimp merupakan sebuah platform penyedia jasa email marketing berbasis web yang dapat digunakan untuk menjalankan berbagai kampanye marketing, terutama dalam mengirimkan newsletters kepada para audiens yang menjadi subscriber. Selain itu, MailChimp juga dapat menampilkan sejumlah laporan kinerja kampanye yang telah dijalankan yang

berupa gambaran statistik terkait performa dari newsletter yang dikirimkan agar nantinya dapat diketahui dampak yang diperoleh dari kampanye tersebut.



Gambar 3. Capstone Project Tech Sales



Gambar 4. Capstone Project Data Analytics



Gambar 5. Capstone Project Product Management

Gambar diatas merupakan hasil dari capstone project data analytics dimana perusahaan ingin mengetahui beberapa metrik apakah itu kinerja terbaik dan kinerja terendah berdasarkan negara, bulanan, harian, per jam, grup harga, dan parameter lain yang dapat dihasilkan dari data. Metrik yang digunakan adalah Sales Trend untuk mengetahui bagaimana kondisi penjualan selama bulan Januari hingga Maret, Average Quantity untuk mengetahui rata-rata kuantitas selama bulan Januari hingga Maret. Average Sales untuk mengetahui rata-rata penjualan tiap cabang. Rush Time untuk mengetahui waktu di mana supermarket sedang ramai pengunjung. Customer per Payment Method untuk mengetahui jumlah konsumen berdasarkan tipe pembayaran yang digunakan. Net Promoter Score per Branch untuk mengetahui potensial setiap cabang akan direkomendasikan ke orang lain dari pengunjung yang sudah pernah melakukan transaksi.

Gambar di atas merupakan hasil dari pengerjaan capstone project product management dimana Disney+ Hotstar merupakan layanan streaming yang didedikasikan untuk menayangkan film-film hit mancanegara serta lokal terbesar, di mana semuanya ada dalam satu platform. Di dalamnya, terdapat berbagai film, serial live-action dan animasi, konten berdurasi

pendek serta dokumenter. Selain itu, terdapat juga film serial dan perpustakaan akbar film Indonesia. Disney+ Hotstar memperlihatkan pengalaman eksklusif kepada pelanggan untuk menyaksikan film beserta serial Disney+ Original yang belum pernah ditayangkan sebelumnya. Berbagai film mancanegara hingga film pemecah rekor Box Office serta film peraih penghargaan terdapat pada platform ini. Disney+ Hotstar merupakan satu layanan untuk seluruh orang.

3. Simpulan

Pelaksanaan Program Studi Independen Bersertifikat RevoU Tech Academy pada Product, Data, & Marketing berlangsung selama lima bulan dari tanggal 15 Agustus hingga 23 Desember 2022 yang memiliki fokus pembelajaran pada 4 modul yaitu digital marketing, tech sales, data analytics, dan product management dimana terdapat pengerjaan capstone project pada modul digital marketing, data analytics, tech sales dan product management. Metode pembelajaran yang dilakukan melalui kombinasi dari berbagai metode yaitu kelas online secara live, workshops, peer to peer discussion, dan evaluasi pembelajaran serta capstone project yang telah berhasil diselesaikan pada semua modul yaitu modul digital marketing, tech sales, data analytics, dan product management.

4. Referensi

- Ali, H. 2013. "Marketing Dan Kasus-Kasus Pilihan. Yogyakarta:CAPS."
- Chaffey, D., Chadwick, F. E., Mayer, R., & Johnston, K. 2009. "Internet Marketing: Strategy, Implementation, and Practice. United States: Prentice Hall."
- Kubina, M., M. Varmusa, dan I. Kubinova. 2015. "Use of Big Data for Competitive Advantage of Company. Procedia Economics and Finance 26: 561-565. Doi:10.1016/S2212-5671(15)00955-7."
- Ode, Samsul, and Yansen Tambun. 2022. "Implementasi Program Merdeka Belajar Kmpus Merdeka Tahun 2021 (Implementasi Program Studi Independen Bersertifikat Sekolah Ekspor)." *Manajemen Pemerintahan Dan Otonomi Daerah* 7(1):39-50.
- Permendikbud Nomor 3 Tahun 2020 Tentang Standar Nasional Pendidikan Tinggi.2020 <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/163703/permendikbud-no-3-tahun-2020>

- Rahman, N. 2017. "Big Data Analytics for a Sustained Competitive Advantage. Paper Presented at the Student Research Symposium. Student Research Symposium Retrieved from [Http://Pdxscholar.Library.Pdx.Edu/Student Symposium/2017/Presentations/1](http://Pdxscholar.Library.Pdx.Edu/Student%20Symposium/2017/Presentations/1)."
- RevoU. 2021. "RevoU." (<https://journal.revou.co/panduan-tech-sales/>).
- RevoU. 2022. "RevoU." (<https://revou.co/panduan-karir/apa-itu-product-management>).
- Tarigan, Sanjaya dan. 2009. "Creative Digital Marketing (Pertama). PT Elex Media Komputido."
- Wamba, S., S. Akter, A. Edwards, dan G. Chopin. 2015. 2015. "How 'Big Data' Can Make Big Impact: Findings from a Systematic Review and Alongitudinal Case Study. International Journal Production Economics 165: 234- 246. Doi:[Http://Dx.Doi.Org/10.1016/j.Ijpe.2014.12.031](http://Dx.Doi.Org/10.1016/j.Ijpe.2014.12.031). Title."