RINGKASAN EKSEKUTIF

Pendidikan di Indonesia saat ini masih terdapat di peringkat yang tergolong rendah di posisi 62 dari 72 negara dan masih memiliki budaya yang tidak baik di pendidikan. MauBelajarApa (selanjutnya akan disebut MBA) dapat membantu menyelesaikan permasalahan tersebut melalui pendidikan non-formal. MBA adalah platform *workshop* berbasis *website* yang mempertemukan pengajar yang memiliki keahlian di suatu bidang dan pelajar yang ingin belajar di suatu bidang. Permasalahan yang saat ini dialami MBA menurut hasil riset dan juga *interview* terhadap tim internal MBA ialah kurangnya tingkat kesadaran *target market* terhadap jasa yang ditawarkan oleh MBA. Padahal, penulis menemukan peluang besar untuk lebih memperkenalkan MBA kepada *target market* melalui pendekatan *digital marketing*. Penulis menyusun *target* untuk meningkatkan kesadaran dan pengetahuan *target market* sebesar 50% peningkatan pengunjung *website* dan juga kenaikan pengikut MBA di Instagram sebesar 10%.

Kami melakukan beberapa pendekatan riset melalui *depth interview* terhadap tim internal MBA, riset kualitatif dan kuantitatif, SWOT *analysis*, dan *competitor analysis*, dan kami menemukan beberapa permasalahan yang dialami dan lebih mendalami pengetahuan dan kesadaran *target market* terhadap MBA. Melalui *tools fishbone diagram* dan *inter-relation diagram*, kami menemukan akar masalah dari kurangnya kesadaran dan pengetahuan ialah dikarenakan penggunaan *tools* yang masih kurang maksimal dan belum fokus dalam pembuatan konten. Penulis menggunakan beberapa teori yang dapat mendukung untuk menyelesaikan akar masalah dari MBA yaitu, Digital Marketing, Social Media, Search Engine, Iklan (Rational and Emotional), Consumer Learning, Word of Mouth, dan AIDA (Awareness, Interest, Desire, Action).

Pada tahap pembahasan solusi, penulis menawarkan 3 alternatif solusi dimana salah satu solusinya akan diimplementasikan. Dari ketiga alternatif solusi yang kami

berikan, penulis melakukan *weighted objective method* untuk memilih alternatif solusi yang akan diimplementasikan. Hasil dari *weighted objective method* ialah alternatif solusi kedua yaitu melakukan Social Media Optimization.

Penulis menjalankan Social Media Optimization selama 3 bulan dimana bulan pertama penulis fokus dalam melakukan riset dan juga mulai melakukan pengembangan Instagram *story* untuk meningkatkan kesempatan Instagram MBA dapat masuk kedalam kolom *explore* dan menjadi stimulus bagi *target market* yang melihat agar menemukan motivasi untuk mengikuti *workshop*. Pada bulan kedua, kami menggunakan Instagram dan Facebook *ads* untuk meningkatkan kesadaran dan pengetahuan kepada target market dengan video dan menyampaikan pesan "belajar apa saja di MauBelajarApa.com" sehingga dapat menjadi stimulus bagi *target market* yang melihat iklan ini dan membantu proses pembelajaran terhadap MBA serta mengetahui jasa yang ditawarkan oleh MBA. Pada bulan ketiga, kami membuat kegiatan "Level Up With MauBelajarApa.com" dan membuat kompetisi cerita untuk kegiatan aktifitas pemasaran kami guna mengaktifkan *word of mouth* dari *audiences*. Perbaikan lain yang kami lakukan pada bulan ketiga adalah pengembangan *caption* untuk *engagement*. Hasil dari *project improvement* yang kami lakukan ialah peningkatan 60% pengunjung situs web dan meningkatkan pengikut instagram sebesar 11% dalam waktu 3 bulan.