PROPOSAL KERJASAMA
PENERIMAAN MAHASISWA BARU

Dibuatkan Tools Marketing Offline Gratis
Kami buatkan tools marketing offline untuk kampus anda gratis, seperti : brosur,flyer, spanduk dan lain - lain

Dipublikasikan Di Web Kuliah Karyawan
Platfrom digital yang terintegrasi menjadi satu : kampus, lowongan kerja, beasiswa, forum, wiki, dsb

Didukung Iklan Digital
Google Ads,FB Ads, IG Ads dan TikTok Ads

100% Gratis
Kampus tidak mengeluarkan biaya marketing. Seluruh biaya perekrutan mahasiswa ditanggung kami, disubsidi CV.EDUKASI INDONESIA JAYA

Dibuatkan Web (Portal) Gratis
- Branding & dibuatkan info kampus melalui ratusan web
- Dibuatkan sistem pembelajaran (LMS) Gratis

Disediakan Portal Pembayaran Mahasiswa
- Dapat Melihat Tabel Angsuran Mahasiswa
- Pembayaran Mahasiswa Menggunakan Sistem VA Dengan Beberapa Kerjasama Bank
- Pembayaran Bekerjasama Dengan Beberapa Merchant

DIGITAL MARKETING

"Proses perekrutan mahasiswa hanya melalui data digital saja, kampus tetap melakukan penerimaan mahasiswa seperti biasa . jadi data yang kami peroleh benar-benar melalui data digital, perekrutan selain data digital seperti tiba tiba datang atau dari kerjasama kampus menjadi hak kampus untuk proses perekrutannya. Jadi seharusnya menjadi nilai lebih dengan adanya bantuan dari kerjasama ini, karena sama sekali tidak mengganggu kegiatan marketing yang sudah ada dikampus. Selain meningkatkan jumlah perolehan mahasiswa baru, kegiatan marketing yang dilakukan di media sosial ini akan menjadi nilai pemasaran khusus untuk kampus yang bekerjasama dengan kami, artinya branding kampus itu sendiri akan lebih dikenal lagi di masyarakat."

Keuntungan Kerja sama

- Seluruh biaya marketing ditanggung oleh kami, disubsidi CV. EDUKASI INDONESIA JAYA
- PTS fokus pada peningkatan kualitas pendidikan dan proses perkuliahannya
- Kami fokus pada marketing dan pendanaan dalam penyelenggaraan Perekrutan Mahasiswa
- Pembagian keuntungan melalui sistem bagi hasil

EDUNESIA
solusi marketing terbaik

www.edunesia.co.id I www.kuliahkaryawan.net

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Yang Kami Hormati Bapak/Ibu Pimpinan Perguruan Tinggi,

Salam silaturahim dan doa kami haturkan semoga Bapak/Ibu Pimpinan Perguruan Tinggi senantiasa dalam keadaan sehat wal afiat, diberikan kesuksesan dan kelancaran menjalankan aktifitas keseharian serta senantiasa dalam lindungan Tuhan Yang Maha Esa.

Perkenankan kami **Kuliah Karyawan (K2)** bagian dari CV. Edukasi Indonesia Jaya bergerak di bidang Konsultan Perguruan Tinggi & *Digital Marketing* bermaksud menyampaikan penawaran kerjasama Penerimaan Mahasiswa Baru dalam rangka meningkatkan pencapaian jumlah mahasiswa baru di perguruan tinggi Bapak/Ibu.

Melalui strategi *marketing online* yang inovatif di dunia saat ini yang serba teknologi yaitu di *digital marketing*/Internet *Marketing* yang tepat dan akurat dapat meningkatkan perolehan mahasiswa, pendapatan Perguruan Tinggi serta Kualitas Pendidikan. Kami berharap dapat berpartisipasi dalam memajukan Perguruan Tinggi Bapak/Ibu bersama-sama. Adapun tugas dari masing-masing pihak adalah sebagai berikut:

1. **PTS** fokus pada kualitas pendidikan dan proses perkuliahannya.
2. **Kuliah Karyawan (K2)** fokus pada data *digital marketing* tanpa menggangu proses kegiatan *marketing* yang sudah ada (perolehan mahasiswa hanya melalui data *digital* kami saja).
3. **Kuliah Karyawan (K2)** melakukan proses penagihan biaya kuliah.
4. Pendanaaan proses *marketing* 100% kami yang keluarkan.

Keuntungan Kerjasama :

- Peningkatan kualitas pendidikan , pengajaran, dan kuantitas sumber daya PTS.
- Peningkatan kesejahteraan dosen dan karyawan.
- Peningkatan pendapatan PTS.
- Peningkatan Citra PTS.

Demikian kami sampaikan, besar harapan kami agar kami dapat berpartisipasi dan berkontribusi bersama-sama dalam memajukan Perguruan Tinggi Bapak/Ibu khususnya dan Perguruan Tinggi Indonesia umumnya. Dan besar pula impian kami agar dapat diundang secara langsung membahas penawaran ini maupun melalui media *online* (*zoom/google meet*)

Salam Hormat Kami,

CV. Edukasi Indonesia Jaya (Edunesia)
Khavid Hasbulloh, S.Kom, M.Kom
Direktur Utama

1. PENDAHULUAN

Penyebab utama kegagalan kurang maksimalnya PTS dalam memperoleh mahasiswa baru biasanya dikarenakan dua hal berikut ini.

- PTS terkait masih disibukkan oleh kegiatan *marketing*, khususnya *marketing* untuk penerimaan mahasiswa baru, serta keterbatasan dana untuk *marketing*.
- PTS terkait masih disibukkan oleh pendanaan terhadap kegiatan perkuliahannya.

Sebagaimana diketahui, bahwa PTS di negara maju dapat fokus meningkatkan kualitas pendidikannya, dikarenakan mereka tidak disibukkan oleh dua kegiatan tersebut (*marketing* dan pendanaan) karena ada pilihan yaitu proses *marketing* dilakukan oleh konsultan.

Peran tersebut dikelola oleh lembaga lain berupa konsultan yang bekerja sama dengan PTS terkait.

Keuntungan Kerjasama :

- Pembiayaan ***MARKETING ONLINE*** FULL OLEH K2
- Dibuatkan **Website Portal dan Informasi Kampus Lainnya**
- Dibuatkan ***TOOLS MARKETING*** **GRATIS (Spanduk, Brosur, Flyer, Umbul2 dan Lainnya)**
- **Dipublikasikan secara *digital* seluruh layanan informasi yang tersedia di Internet (Facebook, Youtube, Tiktok, IG dan Lain – Lain)**
- **Kampus tidak mengeluarkan biaya sama sekali,** seluruh biaya *marketing digital* ditanggung oleh K2.
- Layanan *customer service* & Marketing 12 Jam.
- Diberikan LMS (*Learning Management System*) **khusus Kerjasama Kelas Online**
- Saat ini sudah bekerja sama dengan **62 Kampus**

Strategi Marketing :

- Membuatkan **website bayangan** sebagai informasi kampus
- **Mengiklankan** kampus di media sosial (Facebook/Instagram/Tiktok dan lainnya)
- Kerjasama dengan **instansi sekitar kampus** yang belum rekanan dengan kampus
- **Memasang spanduk** di sekitaran kampus di beberapa titik Lokasi strategis (Dengan warung – warung / Bengkel / Warteg)
- Memiliki agen agen terbaik yang menyebarkan informasi kampus serta merekrut mahasiswa baru
- Dengan fokus di dunia digital maka informasi kampus akan semakin dikenal di lingkungan sekitar sehingga juga **peningkatan pendaftaran kelas regular pagi** yang dikelola kampus.
- Dibuatkan **KTM Berupa E-Money** sebagai daya tarik

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Berikut ini adalah PTS yang telah bekerja sama dengan KULIAH KARYAWAN (K2)

Daftar PTS Rekanan			
1.		UNIVERSITAS MITRA BANGSA BINTARO	JAKARTA SELATAN
2.		UNIVERSITAS MITRA BANGSA PASAR MINGGU	JAKARTA SELATAN
3.		STES BHAKTI NUGRAHA	TANGERANG SELATAN
4.		UNIVERSITAS PANCA SAKTI PONDOK GEDE KAMPUS A	BEKASI
5.		UNIVERSITAS PANCA SAKTI BEKASI KAMPUS B	BEKASI
6.		UNIVERSITAS PANCA SAKTI CIKARANG KAMPUS C	BEKASI
7.		UNIVERSITAS WIRASWASTA INDONESIA	BOGOR
8.		UNIVERSITAS BOYOLALI	BOYOLALI
9.		UNIVERSITAS ISLAM DEPOK	DEPOK
10.		UNIVERSITAS PATRIA ARTHA	MAKASSAR
11.		STMIK KALIREJO	LAMPUNG
12.		STIE UNISADHUGUNA	JAKARTA SELATAN
13.		POLITEKNIK PIKSI GANESHA INDONESIA	KEBUMEN
14.		POLITEKNIK PIKSI GANESHA	BANDUNG
15.		STMIK PAMITRAN	KARAWANG
16.		AKADEMI KEBIDANAN ISMA HUSADA	CIREBON
17.		STIE SYARIAH INDONESIA PURWAKARTA	PURWAKARTA
18.		STIE BISNIS INTERNASIONAL INDONESIA	BEKASI
19.		STTI NIIT I-TECH	JAKARTA SELATAN
20.		AKADEMI TELEKOMUNIKASI & AKADEMI TEKNIK BOGOR	BOGOR
21.		SEKOLAH TINGGI EKONOMI MANAJEMEN BISNIS ISLAM	BANDUNG
22.		SEKOLAH TINGGI ILMU KOMUNIKASI INTERSTUDI	JAKARTA SELATAN
23		STIP ABDI NEGARA	JAKARTA SELATAN

Daftar PTS Rekanan			
24.		UNIVERSITAS PEJUANG REPUBLIK INDONESIA	MAKASSAR
25.		STIE INTERNATIONAL GOLDEN INSTITUTE	JAKARTA BARAT
26.		INSTITUT TEKNOLOGI & BISNIS SEMARANG	SEMARANG
27.		STMIK KHARISMA	MAKASSAR
28.		UNIVERSITAS ASA INDONESIA	JAKARTA TIMUR
29.		UNIVERSITAS SULTAN FATAH DEMAK	DEMAK
30.		UNIVERSITAS INDONESIA MAJU	JAKARTA SELATAN
31.		STIE YAYASAN PENGEMBANGAN BISNIS INDONESIA	CIANJUR
32.		INSTITUT TEKNOLOGI & BISNIS MUHAMMADIYAH PURBALINGGA	PURBALINGGA
33.		SEKOLAH TINGGI EKONOMI ISLAM YOGYAKARTA	YOGYAKARTA
34.		INSTITUT BISNIS & MULTIMEDIA ASMI	JAKARTA TIMUR
35.		UNIVERSITAS MAHAKARYA ASIA	YOGYAKARTA
36.		UNIVERSITAS DARUL ULUM ISLAMIC CENTRE SUDIRMAN GUPPI	SEMARANG
37.		POLITEKNIK HARAPAN BANGSA	SURAKARTA
38.		UNIVERSITAS ABADI KARYA INDONESIA	SEMARANG
39.		STIKOM PROFESI INDONESIA	JAKARTA TIMUR
40.		INSTITUT STUDI ISLAM FAHMINA	CIREBON
41.		INSTITUT TEKNOLOGI BISNIS & KESEHATAN BHAKTI PUTRA BANGSA INDONESIA	PURWOREJO
42.		UNIVERSITAS PANDANARAN SEMARANG	SEMARANG
43.		STEBANK ISLAM MR SJAFRUDDIN PRAWIRANEGARA	JAKARTA TIMUR
44.		STIKES KESOSI	JAKARTA BARAT

Daftar PTS Rekanan			
45.		SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI GANESHA	TANGERANG SELATAN
46.		SEKOLAH TINGGI BISNIS RUNATA	DENPASAR
47.		POLITEKNK NASIONAL DENPASAR	DENPASAR
48.		UNIVERSITAS PGRI YOGYAKARTA	YOGYAKARTA
49.		INSTITUT AGAMA ISLAM SURYANI THAHER	JAKARTA SELATAN
50.		STIKOM SEMARANG	SEMARANG
51.		UNIVERSITAS BANTEN	BANTEN
52.		UNIVERSITAS YARSI PRATAMA	BANTEN
53.		INSTITUT AZ ZUHRA	PEKANBARU
54.		POLITEKNIK SEMEN INDONESIA	GRESIK
55.		STEMBI AL-AZIZIZYAH	PEMALANG
56.		STIT BUSTANUL ULUM	LAMPUNG TENGAH
57.		STKIP AL-AMIN	INDRAMAYU
58.		IAI AL-AMIN	INDRAMAYU
59.		STTI SONY SUGEMA	KARAWANG
60.		IAI PANGERAN DHARMA KUSUMA	INDRAMAYU
61.		STISIPOL CANDRADIMUKA	PALEMBANG
62.		INSTITUT STUDI ISLAM SUNAN DOE	LOMBOK

©Dilarang memperbanyak, mencetak, ataupun menerbitkan seluruh isi buku ini tanpa izin tertulis dari CV.Edukasi Indonesia Jaya.

Testimoni Rektor / Ketua

Dr.Ir. H. M Budi Djatmiko, M.Si

Ketua APTISI (Asosiasi Perguruan Tinggi Swasta Indonesia)

"Melihat kondisi keadaan dunia saat ini yang serba digital , maka kampus yang tidak bisa berinovasi dengan majunya teknologi akan semakin tertinggal, K2 dengan inovasi yang mampu melihat keadaan tersebut hadir membantuperguruan tinggi swasta membutuhkan pelayanan terbaik dan perolehan mahasiswa terbaik melalui *digital marketing*. Silahkan bergabung dan berkerjasama dengan K2 (kuliah karyawan) rasakan perbedaan perolehan mahasiswa di kampus – kampus tercinta anda. "

Hj. Sri Wahyuningsih, SE.MM

Rektor Universitas Mitra Bangsa Jakarta

"Tidak menganggu kegiatan PMB yang dilakukan kampus menjadi solusi terbaik, namun sering ada *miss* komunikasi namun tidak begitu menjadi masalah dikarenakan K2 menjalin komunikasi yang baik semoga kerjasama ini terus terjalin, untuk kampus lain bisa saya rekomendasikan untuk menjalin kerjasama dengan K2."

Dr. H. Zaharuddin. S.E, M.M, P.hD

Rektor Universitas Panca Sakti

"Selama proses penerimaan sesuai dengan aturan dan tidak melakukan hal hal yang merugikan kedua belah pihak tidak ada masalah, dengan adanya K2 penerimaan jumlah mahasiswa khususnya kelas karyawan semakin meningkat."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Drs. H. Ade Marfuddin, S.E, M.M.

Ketua STES Bhakti Nugraha Jakarta

"Alhamdulillah dengan adanya kerjasama dengan K2, kami STES Bhakti Nugraha menjadi terbantu dalam pencapaian perolehan mahasiswa khususnya kelas karyawan, yayasan jadi fokus dalam perbaikan akademik tanpa dipusingkan dengan marketing pencarian mahasiswa."

Dr. Hedar Rusman, M.M, A.K, C.A

Rektor Universitas Wiraswasta Indonesia

"Hubungan mutual yang baik, Keberadaan K2 sangat membantu pencapaian perolehan mahasiswa baru. Keberadaan K2 turut berperan dalam menjaga eksistensi UWI (Universitas Wiraswasta Indonesia) ."

Ir. Taupan Yudono, M.M.

Pembina Yayasan Universitas Panca Sakti Cikarang

"Universitas Panca Sakti Cikarang merupakan salah satu perguruan tinggi yang baru beroperasi dikarenakan salah satu kampus cabang Universitas Panca Sakti Bekasi, K2 dengan digital marketing yang luar biasa sangat membantu perolehan mahasiswa, melihat kampus baru dan belum dikenal K2 tetapi dapat bersaing perolehannya dengan kampus sekitar yang sudah lama berdiri."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Dr. Soni Sumarsono, M.D.M

Ketua STIP Abdi Negara

"Sudah sangat baik sekali K2 membantu kampus STIP Abdi Negara ini, aktifitas promosi dan rekrutmen Mahasiswa baru semakin meningkat."

Dr.H.A.Patih Ghozali,MM

Rektor Institut Agama Islam Depok

"Alhamdulillah, setelah bekerja sama dengan K2, INSTITUT AGAMA ISLAM DEPOK bisa mendapatkan lebih banyak mahasiswa"

Christ Evvert Lisangan, B.InfSys., S.Kom., M.M.

Wakil Ketua II STTI NIIT I-TECH

"Kuliah Karyawan K2 sangat membantu STTI NIIT I-Tech dalam membantu mencari mahasiswa baru dan mengembangkan STTI NIIT I-Tech."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Ari Waluyo, S.ST., M.M.,MOS

Direktur Politeknik Piksi Ganesha Indonesia Kebumen

"Dengan adanya kerja sama antara PPGI Kebumen dengan Kuliah Karyawan K2, Alhamdulillah dapat membantu mencari Mahasiswa baru. Sukses terus K2"

Reza Suriansha, SE., MM.

Ketua STIE UNISADHUGUNA

"Terima Kasih untuk Kuliah Karyawan K2 sudah membantu STIE UNISADHUGUNA mencari Mahasiswa, dan membuat STIE UNISADHUGUNA lebih dikenal di masyarakat luas."

Dr. H. K. Prihartono AH, DRS., S.SOS., S,KOM., M.M., MOS., CMA., MPM.

Direktur PPG BANDUNG

"Dengan Adanya K2 sangat membantu dalam mencari Mahasiswa Baru juga membantu kampus agar lebih dikenal."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Lilis Cucu Sumartini, S.pi,M.M

Direktur AKATEK & AKATELKOM Bogor

"Alhamdulillah, Terima kasih untuk Kuliah Karyawan K2 telah banyak membantu mencarikan Mahasiswa dan membantu AKATEK & AKATELKOM bertumbuh menjadi Perguruan Tinggi yang lebih baik lagi."

Ahmad Damiri, S.Sy., M.Ag

Ketua STIES Indonesia Purwakarta

"Dengan adanya kerja sama antara Kuliah Karyawan K2 dengan STIES Indonesia Purwakarta dampak positif bagi kampus karena dapat menambah banyak Mahasiswa."

R. Hendri Darusman, MBA

Ketua STIE Bisnis Internasional Indonesia

"Berkat kerja sama Kuliah Karyawan K2 dengan STIE BII, Mahasiswa kami bertambah. Kedepannya kami berharap kerja sama ini bisa membuat STIE BII dan Kuliah Karyawan K2 lebih maju lagi."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Suhendra S, S.E., M.M, CFM

Wakil Rektor Universitas Patria Artha

"Saya menyampaikan testimoni tentang kerjasama yang sukses antara kampus kami dan Kuliah Karyawan (K2) di bidang *Digital Marketing*. Sejak kami menjalin kemitraan ini, kami telah menyaksikan peningkatan signifikan dalam jumlah mahasiswa di kampus kami."

Dr (c). B Wishman S Siregar, M.E

Ketua STIE INTERNATIONAL GOLDEN INSTITUTE

"Dengan adanya K2, STIE International Golden Institute mampu menambah jumlah pendaftaran yang cukup signifikan, semoga kedepannya baik K2 maupun STIE IGI semakin berkembang pesat"

Syarifuddin, S.Kep.Ns, MM

Ketua Yayasan STMIK Kalirejo

"Dengan adanya kerjasama Kuliah Karyawan (K2) dengan Kampus STMIK Kalirejo, Alhamdulillah berhasil menambah jumlah mahasiswa dan memasarkan Kampus STMIK Kalirejo secara *digital*."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Maman Suryaman,S.E,M.E

Wakil Ketua Sekolah Tinggi Ekonomi Manajemen Bisnis Islam

"Setelah bekerjasama dengan Kuliah Karyawan (K2) Sekolah Tinggi Ekonomi Manajemen Bisnis Islam mampu memperoleh lebih banyak mahasiswa, semoga dengan adanya kerjasama ini baik K2 maupun Sekolah Tinggi Ekonomi Manajemen Bisnis Islam bisa lebih baik lagi kedepannya"

Mayliana H, S.Tr. Keb., MKM

Direktur Akbid Isma Husada

"Dengan hadirnya K2 sangat membantu kami fokus dalam proses rekrutmen mahasiswa, karena semua proses penerimaan mahasiswa baru *dihandle* oleh tim m*arketing* Kuliah Karyawan (K2)"

M Haris Abu Bakar Sidik, S. E., M. M.

Wakil Ketua Bidang Akademik STMIK PAMITRAN

"Dengan Kerja sama kami dengan K2 telah membawa angin segar bagi kami. Mereka memberikan dukungan dalam pengembangan program studi yang relevan. Selain itu, strategi pemasaran mereka sangat efisien. Kami melihat pertumbuhan signifikan dalam jumlah pendaftar baru sejak kami bekerja sama dengan mereka."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Angga Bagus Umbara

Pembina Yayasan STIKOM INTERSTUDI

"Setelah bekerja sama dengan K2, hasilnya sungguh luar biasa. Mereka telah membantu kami menggunakan strategi pemasaran yang efektif dan berfokus pada target audiens yang tepat. Sebagai hasilnya, kami telah melihat peningkatan signifikan dalam jumlah mahasiswa baru yang mendaftar"

M. Darwis Nur Tinri, S.sos, M.Si

Rektor Universitas Pejuang Republik Indonesia

Fakultas Ekonomi dan Bisnins

"Dengan adanya kerjasama antara Kampus Universitas Pejuang Indonesia dengan Kuliah Karyawan (K2) kini kampus UPRI mengalami kenaikan pendaftaran mahasiswa yang signifikan. Sukses selalu untuk K2."

Dr. Aminah Alatas, S. E.,M.M

Ketua STIKES KESOSI

"Kami sangat puas dengan hasil kerjasama kami dengan Kuliah Karyawan (K2). Berkat kerjasama tersebut, jumlah mahasiswa baru kami meningkat. Kami sangat terbantu dengan strategi digital marketing yang mereka tawarkan, terutama dalam hal target pasar dan konten yang menarik."

Kunci Sukses Meningkatkan Jumlah Mahasiswa

Testimoni Rektor / Ketua

Moh. Sofyan S. Thayf, S.T.,M.CS.

Ketua STMIK Kharisma

"Kami sangat senang dan percaya bahwa kerjasama ini akan memberikan dampak positif bagi kampus kami. Jumlah mahasiswa baru yang meningkat akan meningkatkan reputasi kampus kami dan memberikan lebih banyak peluang bagi mahasiswa kami untuk berkembang."

Bonifasius MH Nainggolan, MSi, MM

Rektor Universitas Asa Indonesia

"Terimakasih K2 karena telah membantu menaikkan jumlah mahasiswa Universitas Asa Indonesia, semoga kedepannya baik K2 maupun Universitas Asa Indonesia bisa lebih maju dan berkembang lagi."

Patria Yunita, M.Si, CPIF, ACSI, CIMM

Wakil Ketua 1 STEBank Islam Mr. Sjafruddin Prawiranegara.

"Alhamdulillah, hubungan kerja sama antara STEBank Islam Mr. Sjafruddin Prawiranegara dengan K2 selama ini berjalan dengan lancar dan positif, STEBank Islam Mr. Sjafruddin Prawiranegara terus meningkat dan berkembang."

Testimoni Rektor / Ketua

Nesa, STr. Keb ,MKM

Plt. Ketua STIE YAYASAN PENGEMBANGAN BISNIS INDONESIA

"Saya ucapkan terima kasih kepada K2. Selama ini kerja sama yang terjalin banyak membantu dalam segi peningkatan pencapaian mahasiswa di STIE YPBI, khususnya kelas karyawan. Semoga kedepannya bisa berkontribusi lebih banyak lagi mendatangkan mahasiswa baru di kampus kami."

Dr. Astrid Novita, SKM., MKM

Rektor Universitas Indonesia Maju

"Alhamdulillah dengan kerja sama ini jumlah mahasiswa di Universitas Indonesia Maju Bisa bertambah dan kerja sama dengan K2 berjalan dengan baik, terutama dalam hal transparansi data, koordinasi dan promosi perolehan mahasiswa baru yang sudah dilakukan."

Dr. AP Rudiyanto, S.Pd,M.Si

Rektor Institut Teknologi & Bisnis Muhammadiyah Purbalingga

"Terima Kasih Kuliah Karyawan (K2) dengan kerjasama ini Alhamdulillah pendaftaran Institut Teknologi & Bisnis Muhammadiyah Purbalingga Bertambah, harapan kedepannya agar K2 bisa terus menambah pendaftaran di kampus ITBMP."

Testimoni Rektor / Ketua

Dr. Mujahid Quraisy, S.E., M.Si

Ketua Sekolah Tinggi Ekonomi Islam Yogyakarta

"Alhamdulillah dengan adanya Kuliah Karyawan (K2) memberi dampak postitif bagi pendaftaran kampus STEI Yogyakarta, dengan metode digital marketing mereka alhamdulillah pendaftaran kampus STEI Yogyakarta meningkat."

Khairul Anwar, S.E., MM

Wakil Rektor Institut Bisnis & Manajemen Asmi

"Kerja sama Institut Bisnis & Manajemen Asmi dengan Kuliah Karyawan (K2) pada kelas karyawan, sudah kami rasakan. Kehadiran K2 memberi dampak positif dalam perekrutan mahasiswa baru, terimakasih K2."

Eni Munarsih, S.Pd, M.Sc.

Rektor Universitas Mahakarya Indonesia

"Terimakasih K2 telah membantu mencari mahasiswa baru kelas karyawan untuk Universitas Mahakarya Asia. Dengan adanya K2 Kelas Karyawan Universitas Mahakarya Asia berhasil mendapatkan lebih banyak mahasiswa."

2. KEUNTUNGAN KERJASAMA

Banyak keuntungan yang akan diperoleh pihak PTS (Perguruan Tinggi Swasta) apabila menyelenggarakan kerjasama ini, selain menguntungkan seperti kami hanya merekrut pendaftaran melalui data digital saja, sistem penerimaan yang sudah ada tetap berjalan seperti biasa artinya ada tidak adanya kami seharusnya lebih menguntungkan, selain, turut aktif meningkatkan SDM (Sumber Daya Manusia) pekerja di Indonesia serta kesejahteraan staff dikampus, juga berikut beberapa poin keuntungannya :

1. Pasar pencarian mahasiswa kami hanya dari **Pasar *Digital/Data Online*** yang kami peroleh, artinya tidak mengganggu pasar yang sudah ada dikampus jadi jika ada mahasiswa yang datang masih dikelola oleh pihak kampus, dan data kami sudah pastinya sudah janjian dengan kami, karena sudah dilayani sebelumnya sebelum datang kekampus.
2. Sistem pembagian keuntungan adalah **bagi hasil** sesuai kesepakatan bersama.
3. Kami menggunakan sistem penginputan pendataan & pembayaran biaya kuliah yang sangat aman dan *user friendly* serta dikelola secara transparan bersama yg bekerjasama dengan beberapa bank, beberapa merchant (VA / Indomart / Alfamart dan lainnya)dan dapat diakses pula oleh Keuangan Perguruan Tinggi.
4. Penagihan biaya kuliah akan dijalankan oleh Tim Keuangan kami, jadi Perguruan Tinggi tidak dipusingkan dengan keterlambatan biaya kuliah mahasiswa karena semua *dihandle* oleh Tim Keuangan kami.
5. Efisiensi anggaran pengelolaan kampus & biaya *marketing* karena kami membantu juga *tools marketing* offline gratis (100%) baik itu pencetakan Spanduk, Brosur, Banner, Umbul-Umbul dan lainnya.
6. PTS dapat lebih FOKUS dalam hal :
    - Pengelolaan akademik
    - Peningkatan kualitas pembelajaran
    - Pelayanan dan Akreditasi
7. Dengan publikasi yang luas, *digital marketing* yang baik dan *marketing offline* yang tepat, maka kampus akan semakin dikenal oleh masyarakat luas apalagi di generasi milenial saat ini yang serba teknologi dan Internet.
8. Layanan 17 Jam Operasional SDM kami dalam membantu berkomunikasi baik kepentingan akademik maupun informasi tentang Perguruan Tinggi.
9. Kerjasama ini dapat meningkatkan pencapaian mahasiswa baru, sekaligus meningkatkan pendapatan Perguruan Tinggi, sehingga kesejahteraan SDM Perguruan Tinggi pun akan turut meningkat.

3. STRATEGI MARKETING

Strategi Menerima Calon Mahasiswa Baru

Strategi menerima kedatangan calon mahasiswa baru K2 yang dilakukan oleh K2 adalah seperti berikut ini :

1. **Kualitas *Branding*.**

Maksud "berkualitas" di sini adalah tepat sasaran, sehingga hasil dari pemasaran digital akan dirasakan juga baik oleh Perguruan Tinggi, artinya semakin dikenal luas.

2. **Sistem pendaftaran dan seleksi : "*One Stop Service*".**

Sistem pendaftaran dan seleksinya dibuat tidak bertele-tele dan langsung tuntas.

3. **Sistem pendaftaran *online*.**

Sistem pendaftaran *online* sangat membantu pendaftar yang sibuk dan tidak sempat datang ke Sekretariat Pendaftaran.

4. **Ruangan Sekretariat penerimaan mahasiswa baru K2.**

Penampilan dan kondisi sekretariat PMB (Penerimaan Mahasiswa Baru) dapat dijadikan acuan oleh konsumen untuk menilai bagaimana sesungguhnya kondisi Kampus PTS terkait.

5. **Sistem *contact us* dan email di internet.**

Pada setiap informasi K2 di internet (ratusan web), seluruhnya diberikan link "*Contact Us*", sehingga memungkinkan konsumen untuk berkomunikasi via *contact us*. Demikian juga via email.

6. **Sistem *live chat*.**

Pada ratusan *website* berisikan *branding* yang dilengkapi dengan fasilitas *chatting* dan *WhatsApp* yang meyakinkan para calon pendaftar lebih cepat.

7. **Layanan info 17 jam**.

Untuk memaksimalkan pelayanan, kami membuka layanan info 17 jam melalui Telepon Bebas Pulsa, *WhatsApp*, HP, SMS yang kami publikasikan di iklan internet maupun di brosur, poster, dan sebagainya.

4. PENUTUP

Kerja sama K2 dengan PTS secara garis besar yaitu :

- PTS fokus pada peningkatan kualitas pendidikan dan proses perkuliahannya.
- K2 fokus pada pelaksanaan *marketing* dan pendanaan penyelenggaraannya
- Seluruh biaya *marketing* ditanggung K2, disubsidi CV. Edukasi Indonesia Jaya

Kerja sama K2 dan PTS, ditandai dengan penandatanganan *Memorandum Of Understanding* (*MOU*) oleh pimpinan lembaga masing-masing.

Setelah penandatanganan *MOU* tersebut selesai, K2 segera melaksanakan kegiatan *marketing* untuk PTS tersebut. Sehingga PTS terkait dapat fokus mempersiapkan kegiatan akademik semester awal.

Untuk *marketing* awal membutuhkan biaya minimal sebesar Rp 50 juta - Rp 100 juta, tergantung dari tingkat kesulitan *marketingnya*, jumlah program studinya, prospek tidaknya program studi terkait, tinggi-rendahnya citra PTS terkait di masyarakat, tinggi-rendahnya biaya studi, strategis tidaknya lokasi PTS (sulit-tidaknya lokasi PTS dijangkau masyarakat), kesan fisik PTS terkait, lengkap tidaknya fasilitas PTS, akreditasinya, dan sebagainya.

Seluruh biaya tersebut ditanggung K2 (disubsidi CV. Edukasi Indonesia Jaya).

Informasi mengenai kerja sama dengan K2, dapat menghubungi nomor kontak di bawah ini :

Telepon. : 0217-4775-728

HP/WA : 0813-7982-4132 | 0815-8408-7110

Kami siap membantu PTS untuk berdiskusi tentang program ini baik presentasi secara langsung maupun melalui media *online* (*zoom/google meet*) . Tim kami akan melakukan "riset pasar dan lokasi" dengan cepat, agar dapat mengetahui seberapa besar peluang keberhasilannya bila PTS terkait akan menyelenggarakan kuliah Karyawan.

EDUNESIA
solusi marketing terbaik

KUNCI SUKSES MENINGKATKAN JUMLAH MAHASISWA

KEUNTUNGAN KERJA SAMA

- Seluruh biaya marketing ditanggung kami, Disubsidi CV. EDUKASI INDONESIA JAYA
- Kami fokus pada marketing dan pendanaan penyelenggaraanya
- PTS fokus pada peningkatan kualitas pendidikan dan proses perkuliahannya

Kantor Pusat K2 :

Jl. Ir H. Juanda No.71, Pisangan, Kec. Ciputat Tim., Kota Tangerang Selatan, Banten 15419

Website Utama : **www.kuliahkaryawan.net**

Telpon : **(021) 74775728**

Hp/ WA: **0813-7982-4132 | 0815-8408-7110**