INDONESIA MENGAJAR

Pendaftar IMagang yang baik,

Kami ingin melihat melihat kemampuan dasar kandidat dalam mendukung aktivitas *partnership* terutama pada produk AIC, khususnya dalam melakukan riset calon pelanggan, komunikasi awal, dan administrasi prospek. Silakan baca instruksi berikut dengan cermat:

Peran Partnership AIC
Sebagai Partnership AIC, kamu akan:

1. Membantu perencanaan dan persiapan pelaksanaan program atau proyek pendidikan dan sosial.
2. Melakukan koordinasi dengan mitra, fasilitator, peserta, dan pihak terkait sesuai arahan supervisor.
3. Membantu menyusun timeline, rundown, kebutuhan logistik, dan dokumen pendukung proyek.
4. Mendukung pelaksanaan kegiatan agar berjalan sesuai rencana dan tujuan program.
5. Melakukan monitoring aktivitas dan memastikan kebutuhan teknis kegiatan terpenuhi.
6. Membantu mendokumentasikan proses dan hasil pelaksanaan proyek.
7. Mengumpulkan data serta umpan balik dari peserta dan mitra untuk evaluasi program.
8. Menyusun laporan pelaksanaan kegiatan dan rekomendasi perbaikan program.
9. Membantu proses tindak lanjut dan evaluasi bersama tim serta mitra setelah proyek selesai.

Instruksi Tugas:
Tugas 1: Riset Prospek
Instruksi untuk kandidat:

1. Pilih salah satu fokus: **(a) educational toolkit AIC** atau **(b) produk pelatihan AIC.**
2. Temukan 2–3 calon pelanggan potensial, misalnya sekolah, yayasan, guru, lembaga pendidikan, atau organisasi yang relevan.
3. Untuk setiap calon pelanggan, tuliskan nama lembaga/segmen, alasan dianggap potensial, informasi yang ditemukan, sumber informasi, dan informasi yang masih perlu diverifikasi.
4. Gunakan informasi publik yang relevan. Jangan menebak atau mengarang nama kontak maupun detail yang tidak ditemukan.

Format jawaban yang diminta:

Calon pelanggan	Produk yang relevan	Alasan potensial	Sumber informasi	Hal yang perlu diverifikasi

Waktu: 20 menit. Output: tabel berisi 2–3 calon pelanggan potensial.

Tugas 2: Simulasi Komunikasi
Pilih satu dari dua skenario berikut:

- **Skenario A** — Penawaran awal: Anda ingin memperkenalkan *educational toolkit* AIC kepada seorang guru yang belum pernah berkomunikasi dengan AIC. Tulis pesan WhatsApp singkat yang memperkenalkan produk dan mengundang guru tersebut untuk melihat informasi lebih lanjut.
- **Skenario B** — Follow-up: Seorang calon pelanggan sebelumnya menyampaikan ketertarikan pada toolkit AIC, tetapi belum memberikan keputusan. Tulis pesan WhatsApp untuk menindaklanjuti percakapan tersebut tanpa terkesan mendesak.

Ketentuan jawaban:

- Berikan jawaban dengan maksimal 120 kata.
- Gunakan bahasa profesional, ramah, dan mudah dipahami.

- Jangan menjanjikan harga, diskon, ketersediaan, atau manfaat spesifik yang belum diberikan dalam informasi produk.
- Akhiri dengan ajakan atau pertanyaan tindak lanjut yang wajar.

Tugas 3: Administrasi

Silahkan membaca contoh data prospek berikut, lalu tentukan status yang paling sesuai dan tuliskan tindak lanjut berikutnya.

Prospek	Catatan komunikasi	Status yang dipilih*	Tindak lanjut yang disarankan
SD Harapan	Belum pernah dihubungi.		
Bu Rina (guru)	Pesan pengenalan sudah dikirim kemarin; belum ada balasan.		
Yayasan Cendekia	Membalas dan meminta katalog produk.		
Pak Dedi	Meminta dihubungi kembali minggu depan.		
Toko Edukasi Ceria	Menyampaikan belum berminat saat ini.		

***Gunakan salah satu status berikut:** Belum dihubungi/Sudah dihubungi / menunggu respons; Tertarik / meminta informasi; Perlu follow-up/ Tidak melanjutkan untuk saat ini.

Silahkan mengerjakan tes bidang ini dan unggah seluruh hasil penugasan ke satu PDF dan unggah ke Google Drive. Silahkan submit link Google Drive hasil pengerjaan tes bidang pada kolom "Link Pengerjaan Tes Bidang" formulir pendaftaran di website Indonesia Mengajar. Batas waktu pengumpulan maksimal 22 November 2026 pukul 23.59 WIB. Pastikan link tersebut dapat diakses oleh kami (anyone with the link).