

HARUKAEDU

Ciptakan akses pendidikan online berkualitas tinggi, fleksibel & mudah diakses untuk seluruh masyarakat



Industri

Software Platform
On-line Education

Jumlah Karyawan

>100 orang

Penggunaan Aplikasi

Sales /
Agen Call

HARUKAEDU

Platform pendidikan online

HarukaEDU didirikan tahun 2013 oleh profesional sekaligus akademisi yang memiliki pengalaman mumpuni dengan idealisme yang sama. HarukaEDU memiliki visi menyiapkan masa depan yang lebih baik bagi masyarakat Indonesia lewat akses pendidikan online yang berkualitas tinggi, fleksibel, dan mudah diakses.

Solusi kemudahan akses pendidikan melalui online platform untuk berbagai institusi

HarukaEDU menawarkan solusi bagi universitas, korporasi maupun pemerintahan dalam mendesain pembelajaran online. Bagi universitas, layanan yang diberikan HarukaEDU terdiri dari pengembangan sistem IT, konten online, pusat bantuan, operasional, hingga rekrutmen mahasiswa dan dosen.

Pada awal perkembangannya HarukaEDU melakukan panggilan terhadap calon customer dengan cara manual. Kondisi ini membuat agent HarukaEDU tidak bisa bekerja maksimal. Karena keterbatasan sistem komunikasi membuat taget call harian tidak bisa dijalankan. Manajemen juga tidak dapat mengukur KPI dengan fair karena kesulitan mencari parameter penilaian untuk masing-masing agen.

Kesulitan yang berbuah solusi hingga menciptakan hasil yang positif

Kendala diatas semakin membuat frustrasi karena Perusahaan akhirnya kesulitan membuat program yang disesuaikan dengan team sales karena kekurangan data dan sistem yang ada masih belum mendukung. Namun, setelah mengenal Barantum, kesulitan tersebut berbuah solusi yang tidak hanya menjawab suatu permasalahan tapi juga membantu dalam berbagai hal khususnya berkaitan dengan produktifitas dan kinerja agen HarukaEDU.

Sistem call center Barantum membuat produktivitas kerja dari team agen call menjadi lebih terkontrol. Sehingga KPI dari agent call, bisa di nilai secara fair. Para agent call juga merasakan pengalaman kerja yang lebih baik. Dengan fitur *Campaign Call* mereka tidak perlu menunggu lagi memulai aktivitas calling kepada customer karena sistem otomatis akan membuat panggilan. Apa bila terdapat masalah maka manajemen dapat dengan mudah melacak dan mencari solusi. Semua percakapan terekam dalam sistem call center barantum, dan seluruh history kontak dengan customer tercatat dalam CRM Barantum.

Pengalaman yang positif meningkatkan produktifitas

Sistem call center Barantum, telah merubah pola kerja dari team agen call di HarukaEDU sehingga dampak positifnya adalah produktivitas agent call meningkat menjadi 14 closed call per agen dalam satu hari, dari 8 call. Hal ini menjadi sebuah pengalaman yang baik dan positif bagi HarukaEDU, membantu Manajemen untuk melakukan controlling dan monitoring dengan lebih fair. (*Rendy Elriza - HarukaEDU*)