

## Implementasi Pembelajaran Daring Dalam Pengembangan Bisnis Startup Melalui Studi Independen Di PT Pintar Pemenang Asia

<sup>1</sup>Amelia Dwi Lestari, <sup>2</sup>Jojob Dwiridotjahjono

<sup>1,2</sup>Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur, Jl. Raya Rungkut Madya No. 1, Gunung anyar, Surabaya

e-mail: <sup>1</sup>21042010074@student.upnjatim.ac.id, <sup>2</sup>dwiridotjahjono\_jojok@upnjatim.ac.id

### Abstrak

Di era digital saat ini, pembelajaran dalam pengembangan bisnis digital diperlukan bagi mahasiswa untuk mempersiapkan karier di masa yang akan datang. Pembelajaran tersebut bisa dilakukan melalui program Kampus Merdeka, salah satu program tersebut adalah Studi Independen. Penulisan ini bertujuan untuk memberikan gambaran dan implementasi pembelajaran dalam pengembangan Bisnis Start-up di PT Pintar Pemenang Asia. Metode pelaksanaan pembelajaran program ini adalah melalui cara synchronous (melalui online meeting seperti aplikasi webex, zoom, google meet), cara synchronous. Program ini mempelajari 6 mata kuliah yaitu Technopreneurship, manajemen Proyek IT, Etika Bisnis, Pemasaran Digital, MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia), dan Manajemen Hubungan pelanggan. Peserta wajib mengerjakan project secara berkelompok sebagai tugas akhir dan mengerjakan tugas-tugas individu pada e-learning untuk membentuk pengetahuan baru. Dengan demikian, implementasi pembelajaran daring berbasis project di PT Pintar Pemenang Asia bisa menjadi referensi dalam pengembangan bisnis startup.

**Kata kunci**—Pembelajaran daring, Bisnis *startup*, Program Studi Independen.

### Abstract

*In the current digital era, learning in digital business development is necessary for students to prepare for future careers. This learning can be done through the Independent Campus program, one of these programs is Independent Study. This writing aims to provide an overview and implementation of learning in the development of Start-up Business at PT Pintar Juara Asia. The method for implementing this learning program is through a synchronous method (via online meetings such as Webex, Zoom, Google Meet applications), synchronous method. This program studies 6 subjects, namely Technopreneurship, IT Project Management, Business Ethics, Digital Marketing, HRM (Human Resource Management), and Customer Relationship Management. Participants are required to work on projects in groups as final assignments and do individual assignments on e-learning to form new knowledge. Thus, the implementation of project-based online learning at PT Pintar Juara Asia can be the basis if you want to deepen your interest in a field so you can have a career in that field.*

**Keywords**—Online learning, Start-up business, Independent Study Program.

## PENDAHULUAN

Peran teknologi semakin dominan di berbagai bidang kehidupan, termasuk dunia bisnis. Fenomena ini menciptakan peluang baru bagi berbagai inovasi bisnis, khususnya dalam bentuk startup berbasis teknologi. Startup teknologi muncul sebagai agen perubahan yang signifikan untuk mengatasi tantangan global, membawa perubahan paradigma ke model bisnis tradisional. Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi (TIK) memungkinkan munculnya ide-ide kreatif dan solusi inovatif yang dapat memberikan nilai tambah kepada konsumen. Startup teknologi, sebagai unit bisnis yang berfokus pada pengembangan solusi berbasis teknologi, merupakan pionir dalam memecahkan permasalahan kompleks dan memberikan pengalaman pengguna yang lebih baik. Pendorong utama tumbuhnya startup teknologi adalah adaptasi yang cepat terhadap perubahan, fleksibilitas dan kemampuan untuk memasukkan teknologi terkini ke dalam produk atau layanan yang ditawarkan. Kehadiran platform digital, kecerdasan buatan, *Internet of Things* (IoT) dan teknologi terkini lainnya meletakkan landasan bagi ekosistem bisnis

yang dinamis dan terhubung. Meskipun peluang dan peluang bisnis bagi startup teknologi sangat menjanjikan, namun terdapat juga beberapa tantangan. Dalam lingkungan yang semakin kompetitif, pertumbuhan berkelanjutan memerlukan pemahaman mendalam tentang dinamika pasar, kebutuhan konsumen, serta kebijakan dan peraturan yang relevan.

Start-up merupakan perusahaan rintisan yang belum lama beroperasi, fase pengembangannya untuk menemukan pasar mengarah pada ranah teknologi atau dapat disebut dengan bisnis aplikasi digital. Indonesia telah memiliki beberapa startup yang telah menjadi unicorn maupun decacorn seperti Tokopedia, Gojek, Traveloka, Buka Lapak, dan lain sebagainya. Beberapa tahun belakangan bisnis startup semakin populer. Perkembangan startup di Indonesia tergolong sangat pesat. Potensi pasar e-commerce dan bisnis aplikasi digital yang luas kedepan, mengundang para calon wirausaha untuk berlomba-lomba mendirikan perusahaan rintisan. Jumlahnya semakin meningkat dari tahun ke tahun, ada ribuan perusahaan rintisan dan beberapa di antaranya telah mendulang kesuksesan di kancah Internasional. Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyebutkan bahwa Indonesia memiliki 2.100 perusahaan start-up. Perkembangan startup di Indonesia memang cukup pesat, namun meningkatnya perkembangan jumlah startup tersebut juga sebanding dengan angka kegagalan yang menimpa startup. Faktanya, angka kegagalan startup di seluruh dunia bisa mencapai 90%. CB Insight merilis 20 hal yang menjadi penyebab kegagalan startup dalam membangun bisnisnya, 5 diantaranya paling umum ditemukan sebagai penyebab kegagalan startup dari internal perusahaan (CBInsights, 2016) yaitu: (42%) produk yang tidak dibutuhkan pasar, (29%) terlalu banyak “bakar uang”, (23%) tim yang tidak solid, (19%) kalah dalam kompetisi, dan (18%) pricing cost issues (Adrianto dan Hidayat, 2022).

Proyek pengembangan startup ini merupakan suatu proses pembelajaran yang ditujukan kepada mahasiswa dengan kurikulum tertentu dengan tujuan dan harapan agar mahasiswa dapat dengan nyaman mengenal berbagai ide startup di Indonesia kemudian dapat melahirkan pemimpin start-up dengan berbagai inovasi bisnis yang baru. Mahasiswa dilibatkan dalam pelatihan dan pembelajaran mengenai proyek pengembangan start-up, mahasiswa mendapatkan dukungan dan pelatihan dari para fasilitator dan mentor yang berpengalaman dibidangnya, sehingga mahasiswa memahami dan menerapkan materi dan praktik yang dipelajari dalam proyek start-up garage yang diadakan oleh PT Pintar Pemenang Asia melalui program Studi Independen Bersertifikat Merdeka Belajar Kampus Merdeka (MBKM) untuk membangun dan menciptakan sebuah bisnis aplikasi digital.

## METODE PENELITIAN

Program Start-Up Garage Pintar dilaksanakan mulai 14 Agustus 2023 sampai 31 Desember 2023. Proses pembelajaran yang diterapkan pada Studi Independen Bersertifikat Start-Up Garage adalah problem *based learning*, yaitu peserta mengimplementasikan materi yang diperolehnya ke dalam proyek akhir mereka dan menjalankan praktikum di setiap materinya. Program ini akan terdiri dari kegiatan pembelajaran materi yang akan dilakukan melalui cara *synchronous* (melalui online meeting seperti aplikasi webex, zoom, google meet), cara *synchronous* tersebut dibagi lagi ke beberapa macam, seperti *self study* (pembelajaran mandiri), *peer-to-peer discussion* (tugas individu), *mentoring* (pendampingan), *lecture* (kuliah umum), *individual assignment* (tugas individu), *capstone project* (tugas berkelompok). Jika telah menyelesaikan seluruh tugas yang diberikan peserta Studi Independen akan mendapatkan *Certificate of Completion*. Kemudian cara *asynchronous* (belajar secara mandiri melalui LMS (*E-Learning*)). Selain praktikum, setiap pemberian materi juga akan dilengkapi dengan kuis/latihan untuk mengevaluasi pemahaman peserta. Selain hard skill, soft skill juga menjadi target kompetensi peserta Studi Independen. Soft skill yang dikembangkan berupa kerja sama tim, entrepreneurship, project management, dan design thinking. Pembelajaran pada Studi Independen ini juga menggunakan beberapa tools, seperti aplikasi Canva untuk mengakses dokumen tugas, mendesain dan lain sebagainya. Google

Calendar sebagai tempat untuk melihat jadwal pembelajaran yang telah dibuat oleh mentor, dan Google Drive sebagai alat menyimpan data-data dan dokumen tugas.

Pembelajaran pada Pintar.co ini dilaksanakan selama 20 Minggu, yang mana sudah terbagi menjadi 6 materi yang akan dipelajari pada program *start-up garage*, yaitu mencakup *Technopreneurship*, manajemen Proyek IT, Etika Bisnis, Pemasaran Digital, MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia), dan Manajemen Hubungan pelanggan. Terdapat juga kegiatan *Live Session Live session*, yaitu proses pembelajaran melalui webinar di waktu-waktu tertentu yang memungkinkan mahasiswa untuk berinteraksi langsung dengan mentor dan fasilitator, yang mana untuk memberikan pembekalan berupa *soft skill* yang sangat dibutuhkan oleh mahasiswa Studi Independen pada bidang teknologi saat ini. Adapun juga Mentoring, yaitu proses pembelajaran yang dilakukan melalui bimbingan langsung bersama mentor, kegiatan tersebut dilakukan ketika mungkin mahasiswa ingin berkonsultasi mengenai tugas-tugas yang diberikan.

	<p><i>E-learning</i>, yaitu proses pembelajaran yang dilakukan secara mandiri oleh mahasiswa melalui LMS PINTAR.</p>
	<p><i>Live session</i>, yaitu proses pembelajaran melalui webinar di waktu-waktu tertentu yang memungkinkan mahasiswa untuk berinteraksi langsung dengan mentor dan fasilitator.</p>
	<p><i>Mentoring</i>, yaitu proses pembelajaran yang dilakukan melalui bimbingan langsung bersama mentor.</p>

**Gambar 1.** Proses Pembelajaran Start-up Garage PINTAR

*Technopreneurship* adalah usaha untuk memulai dan mengembangkan perusahaan berbasis teknologi yang memanfaatkan perkembangan-perkembangan teknologi terakhir yang akan memberikan dampak yang sangat besar kepada dunia. Orang-orang yang berusaha memulai dan mengembangkan perusahaan berbasis teknologi disebut *technopreneur*. Menurut H. H. Stevenson dan J. C. Jarillo, definisi *entrepreneurship* (kewirausahaan) adalah proses di mana individual mengejar peluang berapapun sumber daya yang mereka kuasai pada saat itu.

Manajemen proyek IT berfokus pada ilmu manajemen proyek dan perkembangannya bersamaan dengan manajemen ilmu teknologi informasi. Dalam mata kuliah akan membahas proses manajemen proyek dan memahami bagaimana implementasi proyek IT. Manajemen Proyek IT merupakan kegiatan mengorganisasi informasi yang dibutuhkan dalam pembuatan sebuah proyek IT.

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, 1998), etika dijelaskan sebagai Ilmu tentang apa yang baik dan apa yang buruk dan tentang hak dan kewajiban moral (akhlak), kumpulan asas atau nilai yang berkenaan dengan akhlak. nilai mengenai benar dan salah yang dianut suatu golongan atau masyarakat. Hill dan Jones mendefinisikan etika bisnis sebagai ajaran untuk membedakan antara salah dan benar. Hal tersebut dapat memberikan pembekalan kepada setiap pemimpin perusahaan pada saat mempertimbangkan untuk mengambil keputusan yang berhubungan dengan masalah moral.

Pemasaran digital strategi pemasaran yang menggunakan platform dan saluran digital untuk mempromosikan produk atau layanan. Hal ini mencakup penggunaan Internet, media sosial, mesin pencari, dan teknologi digital lainnya. Tujuannya adalah untuk menjangkau target audiens, meningkatkan kesadaran merek dan memperoleh pelanggan melalui komunikasi online.

MSDM (Manajemen Sumber Daya Manusia) adalah proses memperoleh, melatih, menilai, dan memberikan kompensasi kepada karyawan, dan memperhatikan hubungan industrial, kesehatan dan keselamatan mereka, dan masalah keadilan. (*“Human resource management is the process of acquiring, training, appraising, and compensating employees, and of attending to their labor relations, health and safety, and fairness concerns.”*)

Manajemen Hubungan Pelanggan atau *Customer Relationship Manajemen* (CRM) merupakan seluruh proses dalam membangun dan menjaga hubungan yang menguntungkan dengan pelanggan melalui penghantaran nilai (*value*) dan kepuasan (*satisfaction*) yang tinggi bagi pelanggan. Hal ini berarti mencakup proses mengidentifikasi pelanggan, menciptakan pengetahuan tentang pelanggan, membangun hubungan dengan pelanggan, dan membentuk pendapat pelanggan tentang organisasi dan produknya dengan melibatkan semua staf yang berhubungan dengan pelanggan untuk meningkatkan kepuasan pelanggan dan akhirnya dapat meningkatkan pendapatan organisasi.

### HASIL DAN PEMBAHASAN

Kegiatan Studi Independen pada PT Pintar Pemenang Asia mempelajari materi yang dibutuhkan dalam pengembangan *start-up* pada bidang teknologi. Hal baru yang didapat yaitu berkaitan dengan tahapan-tahapan dalam membangun sebuah bisnis rintisan. Mulai dari cara mengeksplorasi ide-ide bisnis *start-up*, kemudian *mendevlop* ide tersebut, berinovasi, menganalisis kelayakan bisnis, menentukan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan, analisis segmen pelanggan, menyusun rencana anggaran yang dibutuhkan, membuat *prototype* ide bisnis yang telah dikembangkan, serta mempelajari dan praktik langsung cara melakukan pitching dengan para investor untuk mendapatkan pendanaan. Hal tersebut saya pelajari ketika mulai membuat proyek yang telah direncanakan oleh PT Pintar Pemenang Asia sehingga mahasiswa dapat belajar banyak hal. Berikut hasil pembelajaran yang telah dilakukan:

#### 1. Analisis Kelayakan Bisnis

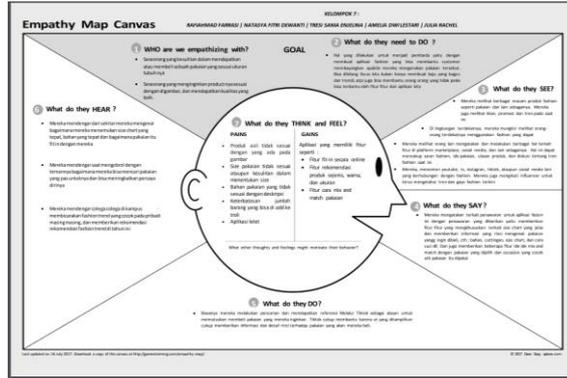
Pada tahap pembuatan final project, mahasiswa diharuskan membuat ide bisnis berbasis teknologi. Langkah awal yang harus dikerjakan yaitu dengan membuat business model canvas. Menuangkan rencana bisnis yang telah didiskusikan oleh kelompok yang telah dibentuk, terdapat sembilan komponen yang harus diisi mulai dari *customer segments*, *customer relationships*, *channels*, *value proposition*, *key partners*, *key resource*, *key activities*, *cost structure*, hingga *revenue stream*. Dan di proyek ini saya membuat ide bisnis berbasis teknologi yaitu aplikasi belanja online dengan fitur avatar cerdas “Couture Clicks”.

Business Model Canvas		Rencana Shop		
<b>Key Partners</b> 1. Suplier Pakain 2. Influencer model 3. Jasa pengiriman	<b>Key Activities</b> 1. Menjad Pakain 2. Mempromosikan pakain 3. Merekomendasikan model Pakain 4. Aplikasi ramah pengguna 5. Suplai fashion 6. Kemudahan dalam memilih pakain 7. Update tren terbaru 8. Fitur personalisasi 9. Fitur virtual fitting 10. Penawaran dan diskon eksklusif 11. Kemudahan pembayaran dan pengiriman	<b>Value Propositions</b> 1. Diklan dan promo 2. Agresiv 3. Orang yang memiliki alat elektronik seperti Hp 4. "Mauernya" perubahan lirik dan saran. 4. Meminta feedback kepada customer	<b>Customer Relationships</b> 1. Diklan dan promo 2. Agresiv 3. Orang yang memiliki alat elektronik seperti Hp 4. "Mauernya" perubahan lirik dan saran. 4. Meminta feedback kepada customer	<b>Customer Segments</b> 1. Seller pakain 2. Orang yang memiliki alat elektronik seperti Hp 3. Orang yang senang berbelanja online 4. Orang yang mempunyai masalah dalam berbelanja pakain di online shop.
<b>Key Resources</b> 1. Platform 2. Infrastruktur server 3. Database fashion 4. Influencer model 5. Mitra dan driver 6. Komunitas	<b>Channels</b> 1. Website 2. Media Sosial seperti, Instagram, Youtube, dan Tiktok 3. Bilan di Televisi dan Youtube	<b>Cost Structure</b> 1. Produk 2. Packaging 3. Marketing 4. Cost Karyawan 5. Fatur 6. App Development 7. Biaya Promosi	<b>Revenue Streams</b> 1. Penjualan Produk 2. Model Pribadi 3. Iklan 4. Sponsor 5. Pajaman 6. Premium App	

Gambar 2. Business Model Canvas Project Start-up Garage PINTAR

#### 2. Design Thinking

Dalam *design thinking* terdapat lima komponen yaitu; *empathize*, *define*, *ideate*, *prototype*, dan *test*. Empati merupakan metode untuk memahami pelanggan. Empati digunakan sebuah metode untuk membuat inovasi produk yang lebih baik. Perusahaan harus memahami pelanggannya dengan baik sebab setiap orang memiliki preferensi, pengalaman, pandangan dunia, nilai-nilai, serta tujuan yang berbeda untuk membeli sebuah produk. Oleh karenanya perusahaan perlu membuat *empathy map* untuk lebih memahami pelanggan. *Empathy map* dapat dibuat dengan menggunakan metode wawancara kepada user persona.



Gambar 3. Business Model Canvas Project Start-up Garage PINTAR

3. **Go To Market Strategy**  
 Go to market strategy merupakan sebuah strategi yang harus dibuat oleh seorang pengusaha. GTM adalah cara terbaik bagi perusahaan untuk membawa produknya ke pasar termasuk dalam pengembangan perencanaan bisnis, menentukan target audience dan pasar, serta prosedur strategi penjualan. Sehingga kami Couture Clicks pun juga membuat GTM untuk rencana pengembangan bisnis hingga strategi penjualan Couture Clicks.
4. **Membuat RAB dan Proyeksi Cash Flow**  
 Pada tahap ini diharapkan para mahasiswa memiliki pemahaman dan keterampilan dalam penyusunan RAB dan proyeksi cash flow untuk proyek atau kegiatan bisnis. Mahasiswa diharapkan dapat mengenali komponen-komponen yang relevan dan mampu menghitung dan estimasi biaya yang tepat dalam RAB.
5. **Menentukan Jumlah Tenaga dan Keahlian Kerja yang Dibutuhkan**  
 Pada tahap ini mahasiswa diminta untuk menentukan jumlah tenaga kerja yang dibutuhkan serta divisi apa saja yang ada didalam perusahaannya. Penentuan jumlah tenaga kerja memiliki fungsi, beberapa diantaranya yaitu penetapan rencana kerja dan pemetaan SDM perusahaan. Analisis penentuan kebutuhan tenaga kerja dengan memperhitungkan beban kerja, tingkat absensi, dan tingkat turnover.

Lokasi Pendidikan Perusahaan: Jakarta  
 Jenis Industri: Marketplace Fashion and How to wear it  
 Kompetitor: Shopee, Lemonli

Proyeksi Perincian	Nominal (Rupiah)		
	Tahun pertama	Tahun kedua	Tahun ketiga
a. Gross Revenue	15.028.000.000	20.628.000.000	26.028.000.000
b. Manpower Cost	1.160.827.200	1.276.909.920	1.404.600.912
Manpower Cost Ratio	8%	6%	5%

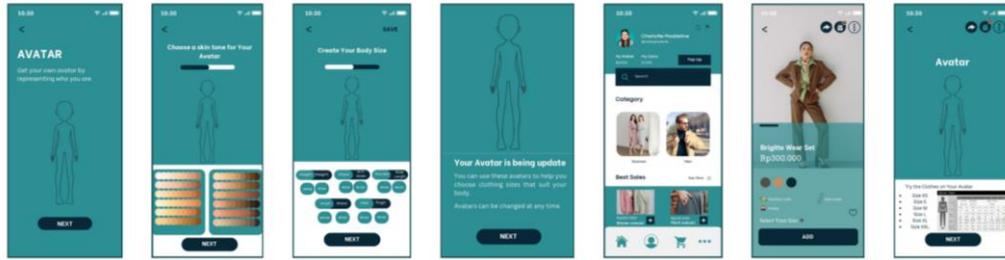
b. Stakan estimasi perincian detail nilai gaji setiap karyawan di start-up Anda selama satu tahun. (Gunakan template berikut dan isi berdasarkan jumlah kebutuhan karyawan yang Anda rencanakan selama satu tahun)

No	Nama	Divisi	Gaji Bulanan	Biaya Ketenagakerjaan (BPJS, dll)	Total Biaya Manpower (Bulanan)	Total Biaya Manpower Tahun ke-1 (1 Tahun + THM)	Total Biaya Manpower Tahun ke-2 (1 Tahun + THM)	Total Biaya Manpower Tahun ke-3 (1 Tahun + THM)
1	Karyawan 1	Manj. Produk	7.000.000	716.800	7.716.800	300.318.400	110.350.240	121.385.264
2	Karyawan 2	Manj. Pemasaran	7.000.000	716.800	7.716.800	300.318.400	110.350.240	121.385.264
3	Karyawan 3	Logistik	5.000.000	512.000	5.512.000	216.480.000	78.821.600	86.703.760
4	Karyawan 4	Layanan Pelanggan	3.000.000	307.200	3.307.200	132.288.000	47.292.960	52.022.256
5	Karyawan 5	Manj. Teknologi	8.000.000	819.200	8.819.200	352.768.000	126.114.560	138.726.016
6	Karyawan 6	Keuangan	5.000.000	512.000	5.512.000	216.480.000	78.821.600	86.703.760
7	Karyawan 7	Desain	7.000.000	716.800	7.716.800	300.318.400	110.350.240	121.385.264
8	Karyawan 8	Analisis Data	6.000.000	614.400	6.614.400	264.576.000	94.585.920	104.044.512
9	Karyawan 9	Manj. Keamanan	8.000.000	819.200	8.819.200	352.768.000	126.114.560	138.726.016
10	Karyawan 10	SDM	5.000.000	512.000	5.512.000	216.480.000	78.821.600	86.703.760
...	Karyawan 11	Partner Mitra	4.000.000	409.600	4.409.600	176.384.000	63.057.280	69.363.008
12	Karyawan 12	Partner Mitra	4.000.000	409.600	4.409.600	176.384.000	63.057.280	69.363.008
13	Karyawan 13	Partner Mitra	4.000.000	409.600	4.409.600	176.384.000	63.057.280	69.363.008
14	Karyawan 14	Partner Mitra	4.000.000	409.600	4.409.600	176.384.000	63.057.280	69.363.008
15	Karyawan 15	Partner Mitra	4.000.000	409.600	4.409.600	176.384.000	63.057.280	69.363.008

Gambar 4. Tenaga Kerja Project Start-up Garage PINTAR

6. **MockUping (Prototyping & Validation)**  
 Di tahap ini mahasiswa diarahkan untuk mendesain bentuk tampilan aplikasi bisnis digitalnya. Prototipe adalah model awal atau contoh yang dibuat untuk dilakukan uji coba

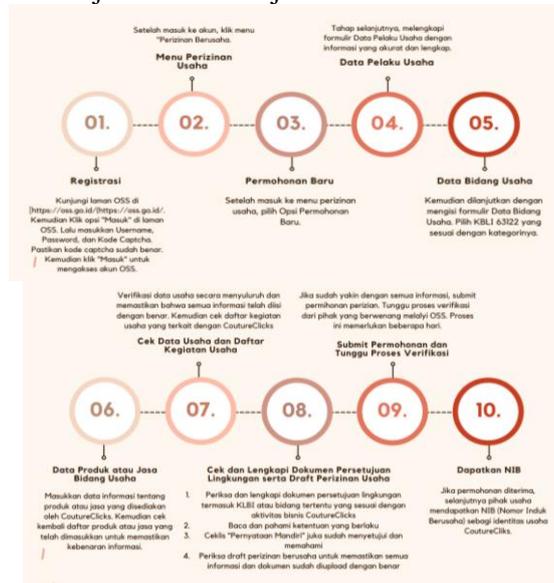
terhadap konsep yang telah diperkenalkan. Pada tahap ini kelompok kami membuat prototipe Couture Clicks menggunakan aplikasi Canva.



Gambar 5. MockUp Prototyping Project Start-up Garage PINTAR

7. Pembuatan NIB

Pada tahap proyek ini mahasiswa diarahkan untuk membuat flowchart pembuatan NIB di situs web OSS secara online. Tetapi apabila mahasiswa berhasil menerbitkan NIB bisnisnya dalam status bisnis belum berjalan akan menjadi nilai tambah untuk kelompok.



Gambar 6. Flow Chart NIB Project Start-up Garage PINTAR

8. Pitching with Venture Capital's

Pitching merupakan tahap terakhir dalam semua rangkaian final project. Pada tahap ini seluruh kelompok akan melakukan pitching langsung dengan para investor potensial untuk menjelaskan model bisnisnya yang telah mereka susun dan ciptakan. Pitching dilakukan melalui online meeting di zoom dengan tiga investor. Setiap kelompok diberikan waktu 10 menit. Penjelasan tentang model bisnis diberikan waktu selama lima menit, setelahnya adalah sesi perbincangan mengenai model bisnis tersebut dengan investor.



Gambar 9. Pitching Project Start-up Garage PINTAR

## SIMPULAN

Mahasiswa telah diberikan peluang yang luas untuk mempelajari banyak hal khususnya diluar lingkungan kampus. Program MSIB memberikan fleksibilitas yang tinggi bagi mahasiswa untuk merancang pembelajaran secara mandiri, menyesuaikan dengan minat, kebutuhan, dan tujuan karir yang diinginkan. Selama mengikuti program MSIB dapat memberikan manfaat penting bagi mahasiswa dengan memberikan kesempatan untuk pertumbuhan akademis, pengembangan keterampilan, dan penerapan praktis, yang semuanya dapat berdampak bagi mahasiswa dalam mempersiapkan masa depan. Hal ini menggambarkan pentingnya program MSIB dalam mempersiapkan mahasiswa untuk masa depan yang sukses baik di dunia akademis maupun profesional.

Selain manfaat tersebut secara umum yang dapat diperoleh peserta MSIB, dengan mengikuti program Studi Independen Bersertifikat “Start-Up Garage” yang diadakan oleh PT PINTAR Pemenang Asia dapat memberikan pelatihan dan dukungan untuk mahasiswa dalam berinovasi untuk merancang proyek yaitu merintis sebuah usaha startup berbasis teknologi dengan melihat berbagai peluang bisnis yang ada. Melalui pengerjaan proyek tersebut mahasiswa telah memperoleh berbagai modul pembelajaran mulai dari menyusun rencana usaha (*business plan*) berbasis teknologi hingga merealisasikan proyek pendirian startup melalui pitching dan networking kepada potensial klien atau investor Dengan demikian kemampuan softskill semakin terasah melalui pelaksanaan proyek secara berkelompok serta mahasiswa terbiasa mencari solusi dari setiap permasalahan yang ada, baik di dalam kelas maupun disaat pengerjaan proyek.

## DAFTAR PUSTAKA

- Barringer, B., & Ireland, R. D. (2017). *Entrepreneurship: Successfully Launching New Ventures (5th Ed.)*. Pearson.
- Bernadeth G & Jojok D (2023). *Implementation of Project-Based Online Learning in Digital Skill Development Through Independent Study Programs at PT Revolusi Cita Edukasi*. Jurnal Pengabdian dan Kemitraan Masyarakat (ALKHIDMAH) 1(3), 12-21. <https://doi.org/10.59246/alkhidmah.v1i3.398>
- Mahoney, L. M., & Tang, T. (2017). *Strategic Social Media: From Marketing To Social Change*. Chichester: Wiley Blackwell.
- Riyandi, V. (2024, 8 Januari). Apa Itu Startup: Jenis, Karakteristik dan Contoh Startup di Indonesia. Tanh X. Diakses pada 5 Juli 2023, dari <https://landx.id/blog/apa-itu-startup-jenis-karakteristik-dan-contohnya-landx-startup/>
- Rizka A & Indah R (2023). Pengembangan Startup Telekonsultasi Dermatologist dalam Proyek Studi Independen ALTEK Technopreneurship Modular Course. JURNAL ILMU ADMINISTRASI DAN SOSIAL 4(2). <https://doi.org/10.55606/jass.v4i2.410>
- Schilling, M. A. (2017). *Strategic Management Of Technological Innovation (7th Ed.)*. Mcgraw-Hill Education.
- Yudhistira, R., Yuniaristanto., Hisjam, M., (2020). Pengembangan Bisnis Pada Startup Teman Rindu Dengan Metode Startup Evolution Curve. AdBispreneur: Jurnal Pemikiran dan Penelitian Administrasi Bisnis dan Kewirausahaan. 5(1): 317-331.