

Strategi Pengembangan Bisnis PT. Pintar Pemenang Asia Untuk Memperluas Jaringan Platform Pendidikan Di Indonesia Melalui Pendekatan Opportunity Seeking Dan Advantage Seeking: Suatu Kajian Pengabdian Masyarakat

Business Development Strategy PT. Asia Smart Winner To Expand Education Platform Networks In Indonesia Through Opportunity Seeking And Advantage Seeking Approaches: A Community Service Study

Miranda Maharani¹, Indah Respati Kusumasari²

^{1,2}UPN Veteran Jawa Timur, Kota Surabaya

Korespondensi Penulis: 20042010220@student.upnjatim.ac.id

Article History:

Received: Mei 30, 2023

Revised: Juni 17, 2023

Accepted: Juli 03, 2023

Keywords: *Business Development, Education Platforms, PT.Pintar Pemenang Asia*

Abstract: *This community service is carried out by the Business Development Intern division which aims to review the business development strategy of PT. Pintar Pemenang Asia in expanding the education platform network in Indonesia through an opportunity seeking and advantage seeking approach. In developing an educational platform, it is important to understand stakeholder needs, analyze market potential, develop relevant features and content, improve accessibility, and provide training and guidance to users. The results of the community service carried out by the Business Development Intern division show that PT. Pintar Pemenang Asia has an important role in providing an educational platform in Indonesia. Opportunity seeking and advantage seeking approaches help companies identify potential business opportunities and take advantage of their advantages.*

Abstrak

Pengabdian masyarakat ini dilakukan oleh divisi Business Development Intern yang bertujuan untuk mengkaji strategi pengembangan bisnis PT. Pintar Pemenang Asia dalam memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia melalui pendekatan opportunity seeking dan advantage seeking. Dalam pengembangan platform pendidikan, penting untuk memahami kebutuhan stakeholder, menganalisis potensi pasar, mengembangkan fitur dan konten yang relevan, meningkatkan aksesibilitas, serta memberikan pelatihan dan bimbingan kepada pengguna. Hasil pengabdian masyarakat yang dilakukan oleh divisi Business Development Intern ini menunjukkan bahwa PT. Pintar Pemenang Asia memiliki peran penting dalam menyediakan platform pendidikan di Indonesia. Pendekatan opportunity seeking dan advantage seeking membantu perusahaan dalam mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial dan memanfaatkan keunggulan yang dimiliki.

Kata Kunci: Business Development, Platform Pendidikan, PT.Pintar Pemenang Asia.

* Miranda Maharani, 20042010220@student.upnjatim.ac.id

PENDAHULUAN

Pendidikan memiliki peran penting dalam pembangunan masyarakat dan negara. Dalam era digitalisasi yang terus berkembang, platform pendidikan menjadi salah satu sarana yang efektif dalam menyediakan akses dan meningkatkan kualitas pendidikan di Indonesia. PT. Pintar Pemenang Asia merupakan perusahaan yang bergerak di bidang platform pendidikan yang telah berhasil menciptakan solusi inovatif untuk membantu masyarakat dalam meningkatkan pembelajaran. Namun, meskipun PT. Pintar Pemenang Asia telah memberikan kontribusi yang signifikan dalam penyediaan platform pendidikan, masih terdapat tantangan dalam memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia. Tantangan tersebut meliputi pemenuhan kebutuhan akan pendidikan yang beragam di berbagai wilayah, pengembangan fitur dan konten yang relevan dengan kebutuhan masyarakat, serta peningkatan aksesibilitas dan kualitas layanan pendidikan. Oleh karena itu untuk menginisiasi hal tersebut, PT. Pintar Pemenang Asia mulai bekerjasama untuk menjadi bagian dari mitra MBKM pada program Magang Merdeka dengan merekrut sejumlah mahasiswa untuk ikut terlibat langsung menjadi bagian dari Business Development di PT. Pintar Pemenang Asia.

Selain itu untuk mengatasi tantangan tersebut, nantinya PT. Pintar Pemenang Asia yang dibantu oleh mahasiswa Magang Merdeka di bagian Business Development perlu merumuskan strategi pengembangan bisnis yang efektif. Pendekatan *opportunity seeking* (mencari peluang) dan *advantage seeking* (mencari keunggulan) dapat menjadi landasan strategi pengembangan bisnis yang efektif untuk memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia. Dalam konteks ini, penelitian pengabdian masyarakat yang difokuskan pada PT. Pintar Pemenang Asia dapat memberikan pemahaman yang lebih mendalam tentang strategi pengembangan bisnis yang optimal. Oleh karena itu, penelitian pengabdian masyarakat ini bertujuan untuk melakukan kajian yang komprehensif terkait strategi pengembangan bisnis PT. Pintar Pemenang Asia dalam memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia melalui pendekatan *opportunity seeking* dan *advantage seeking*. Dengan demikian, hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan masukan berharga bagi PT. Pintar Pemenang Asia dan pihak terkait lainnya dalam mengoptimalkan upaya pengembangan platform pendidikan di Indonesia.

METODE

Kegiatan pengabdian masyarakat oleh peserta Magang Bersertifikat dilaksanakan terhitung mulai tanggal 16 Februari 2023. Lokasi kegiatan berada di kantor PT. Pintar Pemenang Asia yang bertempat di Jakarta Pusat. Hal pertama yang dilakukan dalam pengabdian ini yakni melakukan koordinasi dengan para pihak-pihak yang terlibat dalam

penyusunan strategi pembangunans bisnis yang efektif. Hasil dari koordinasi tersebut nantinya menjadi indikator dalam penyusunan startegi. Adapun tahapan yang dilakukan oleh penulis selama melaksanakan pengabdian ini di antara lainnya:

1. Melakukan Focus Group Discussion (FGD)



Gambar 1. Sesi FGD

Sumber : (Miranda Maharani, 2023)

FGD dilakukan oleh para bagian Divisi Business Development guna untuk membedah masalah-masalah yang dihadapi oleh PT. Pintar Pemenang Asia serta perusahaan-perusahaan platform pendidikan di Indonesia lainnya, yang nantinya dicarikan solusinya yang manan nantinya akan menjadi suatu inovasi bagi PT. Pintar Pemenang Asia.

2. Melakukan identifikasi Kebutuhan Stakeholder

Identifikasi Kebutuhan Stakeholder dilakukan dengan mengadakan survei dan wawancara dengan berbagai pihak terkait, seperti guru, siswa, orang tua, dan lembaga pendidikan di berbagai wilayah di Indonesia. Tujuan dari kegiatan ini adalah untuk memahami kebutuhan pendidikan yang beragam serta kendala yang dihadapi dalam mengakses dan memanfaatkan platform pendidikan.

3. Analisis Potensi Pasar dan Segmentasi Pasar



Gambar 2. Proses Analisis dan Segmentasi Pasar

Sumber : (Miranda Maharani, 2023)

Melakukan analisis pasar untuk mengetahui potensi pengembangan jaringan platform pendidikan di berbagai wilayah di Indonesia serta segmentasi pasarnya. Dalam analisis ini, dilakukan identifikasi target pasar, pemetaan pesaing, dan evaluasi peluang pengembangan bisnis.

4. Pengembangan Fitur dan Konten serta Inovasi

Berdasarkan hasil analisis kebutuhan dan potensi pasar, melakukan pengembangan fitur dan konten yang relevan dengan kebutuhan masyarakat. Fitur dan konten tersebut dapat mencakup modul pembelajaran interaktif, materi pembelajaran yang disesuaikan dengan kurikulum nasional, dan alat evaluasi yang komprehensif.

5. Peningkatan Aksesibilitas

Mengoptimalkan aksesibilitas platform pendidikan dengan memperluas jaringan infrastruktur, termasuk peningkatan ketersediaan akses internet di daerah yang belum terjangkau. Selain itu, menyediakan platform yang responsif dan dapat diakses melalui berbagai perangkat, seperti komputer, tablet, dan smartphone.

6. Pelatihan dan Bimbingan

Mengadakan pelatihan dan bimbingan kepada guru dan tenaga pendidik dalam memanfaatkan platform pendidikan secara efektif. Pelatihan ini dapat mencakup penggunaan platform, integrasi teknologi dalam proses pembelajaran, dan pemanfaatan fitur-fitur yang ada.

7. Evaluasi dan Umpan Balik

Melakukan evaluasi secara berkala terhadap penggunaan platform pendidikan oleh para pengguna, termasuk guru, siswa, dan orang tua. Mengumpulkan umpan balik dan saran untuk terus meningkatkan kualitas layanan dan pengalaman pengguna.

8. Diseminasi Hasil

Menyebarkan hasil kajian dan praktik terbaik kepada masyarakat pendidik melalui seminar, lokakarya, atau publikasi ilmiah. Hal ini bertujuan untuk berbagi pengetahuan dan pengalaman dalam pengembangan platform pendidikan yang dapat diadopsi oleh pihak lain.

9. Monitoring dan Evaluasi



Gambar 3. Proses Monitoring dan Evaluasi

Sumber : (Miranda Maharani, 2023)

Melakukan monitoring secara berkelanjutan terhadap implementasi strategi pengembangan bisnis. Mengevaluasi keberhasilan strategi yang telah dilaksanakan dan melakukan penyesuaian jika diperlukan.

Dengan pelaksanaan metode ini, diharapkan dapat mengembangkan strategi bisnis yang efektif untuk memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia, serta memberikan dampak positif dalam meningkatkan akses dan kualitas pendidikan bagi masyarakat.

HASIL

Business Development

Kewirausahaan strategis dapat digunakan sebagai metode pengembangan bisnis. Metode ini bertujuan untuk memberi perusahaan keunggulan unik dengan menyeimbangkan pengejaran peluang dan keunggulan untuk bertahan di pasar yang kompetitif. Metode ini

menganalisis beberapa faktor seperti segmentasi pasar, hubungan konsumen, analisis persaingan, penggunaan digitalisasi dan inovasi.

Pertama, segmentasi pasar dipelajari untuk memahami perbedaan kebutuhan dan preferensi konsumen serta menentukan target pasar yang tepat. Kemudian fokusnya adalah pada hubungan dengan konsumen, dimana perusahaan membangun interaksi yang kuat dan memahami kebutuhan dan harapan konsumen untuk mendapatkan keunggulan bersaing. Selain itu, analisis persaingan dilakukan untuk memahami posisi pesaing di pasar dan mencari peluang keunggulan yang dapat dikejar perusahaan. Digitalisasi juga digunakan sebagai alat untuk meningkatkan efisiensi, meningkatkan interaksi dengan konsumen dan mempermudah proses bisnis.

Selain itu, inovasi memainkan peran kunci dalam metode kewirausahaan strategis. Perusahaan harus berinovasi untuk menciptakan produk, layanan atau model bisnis yang baru dan unik untuk mendapatkan keunggulan kompetitif yang membedakan perusahaan dari para pesaingnya.

Informasi yang terkumpul dianalisis dalam konteks pengembangan bisnis dengan menggunakan pendekatan bisnis strategis, dengan fokus pada pencarian peluang dan keuntungan. Analisis ini membantu bisnis untuk mengidentifikasi, mengeksplorasi, dan *opportunity seeking and advantage seeking* sebagai bagian dari *strategic entrepreneurship* yang memungkinkan bisnis bertahan dan berkembang di pasar yang kompetitif.

Opportunity Seeking

a. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah proses membagi kelompok pelanggan potensial yang heterogen menjadi kelompok yang lebih homogen. Sebagai bagian dari PT Pintar Pemenang Asia, mereka menerapkan segmentasi pasar dengan mengidentifikasi dan memahami kebutuhan teknologi dan edukasi konsumen. Perusahaan ini menyesuaikan layanannya dengan kebutuhan khusus ini.

Selain itu, PT Pintar Pemenang Asia berupaya menjalin kerjasama dengan berbagai pihak seperti pemerintah, perguruan tinggi dan masyarakat. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk menawarkan ruang yang lebih fleksibel sesuai dengan kebutuhan pelanggan mereka. Segmentasi pasar memberikan peluang yang lebih besar bagi perusahaan untuk bersaing dengan pesaing lainnya.

Implementasi segmentasi pasar yang tepat memungkinkan PT Pintar Pemenang Asia untuk mengoptimalkan pemasaran dan strategi bisnisnya. Bisnis dapat lebih fokus

untuk menjangkau konsumen potensial dengan kebutuhan dan preferensi serupa, meningkatkan efektivitas penjualan produk dan layanan mereka.

b. Relasi dengan Konsumen

PT Pemenang Pintar Asia secara aktif membangun hubungan dengan konsumen melalui umpan balik pelanggan. Umpan balik pelanggan memainkan peran penting dalam memperkuat hubungan konsumen yang baik. Setiap tim penjualan dan pemasaran harus secara proaktif mengumpulkan umpan balik dari pelanggan perusahaan. Umpan balik ini memberi perusahaan informasi berharga tentang kebutuhan dan preferensi pelanggan. Umpan balik pelanggan memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi dan memperbaiki faktor atau masalah yang diangkat oleh pelanggan. Selain umpan balik, PT Pemenang Asia juga bertujuan untuk meningkatkan loyalitas pelanggan melalui kepuasan mereka terhadap layanan atau fasilitas yang diberikan oleh perusahaan. Dengan memastikan bahwa pelanggan mereka senang dengan pengalaman mereka, perusahaan dapat membangun hubungan pelanggan jangka panjang yang kuat. Hal ini dapat menciptakan peluang untuk menarik pelanggan setia yang akan terus memilih dan mungkin merekomendasikan layanan Perusahaan.

Melalui saran dan peningkatan kepuasan pelanggan, PT Pemenang Asia berupaya membangun hubungan yang kuat dengan konsumen. Ini dapat berdampak positif pada citra perusahaan, meningkatkan loyalitas pelanggan, dan membantu perusahaan mempertahankan keunggulan kompetitif mereka di pasar.

c. Analisa Kompetitor

Analisis persaingan merupakan langkah penting dalam strategi bisnis PT Pemenang Asia. Dengan menganalisis pesaing, perusahaan dapat lebih memahami profil pesaingnya, memahami kekuatan dan kelemahannya, serta mengidentifikasi peluang untuk perbaikan dan inovasi bisnis.

Untuk melakukan analisis persaingan, perusahaan dapat mempekerjakan staf kantor atau pekerja magang untuk melakukan penelitian dan melaporkan profil persaingan. Laporan harus mencakup informasi seperti target pasar pesaing, jumlah prospek atau pelanggan, harga produk atau layanan yang mereka tawarkan, tujuan atau strategi bisnis pesaing, dan faktor relevan lainnya.

Dengan melakukan analisis kompetitif, PT Pemenang Asia dapat mencari keunggulan kompetitif dan mengidentifikasi kesenjangan atau kekurangan dalam layanan yang mereka tawarkan. Misalnya, jika perusahaan menentukan bahwa pesaingnya tidak

menawarkan layanan konten yang disesuaikan dengan konsumen, perusahaan mungkin melihat peluang untuk menjembatani kesenjangan tersebut dengan menawarkan layanan konten yang disesuaikan dengan konsumen. Ini bisa menjadi keunggulan kompetitif yang membedakan perusahaan dari pesaing lain dan menarik pelanggan potensial. Dengan melakukan analisis kompetitif yang sistematis, PT Pintar Pemenang Asia dapat mengidentifikasi peluang baru, mengantisipasi perubahan pasar, dan mengembangkan strategi yang efektif untuk memperkuat posisi perusahaan di industri EdTech.

d. Melakukan Inovasi

Inovasi dalam produksi dan pengoperasian layanan personalisasi di berbagai bidang yang dilakukan oleh PT Pintar Pemenang Asia merupakan strategi yang baik untuk menarik minat konsumen dan memperluas cakupan pasar perusahaan.

Dengan menawarkan layanan yang disesuaikan, PT Pintar Pemenang Asia dapat memenuhi kebutuhan khusus konsumen dan memberikan pengalaman yang dipersonalisasi. Ini dapat meningkatkan kepuasan pelanggan dan membantu perusahaan membedakan diri dari pesaing yang tidak menawarkan layanan serupa. Pelanggan melihat perusahaan sebagai solusi yang tepat untuk kebutuhan individu mereka.

Selain itu, bekerja di berbagai bidang, seperti administrasi publik, universitas, dan perusahaan, juga meningkatkan kemungkinan kerja sama dan kolaborasi. PT Pemenang Pintar Asia dapat memberikan solusi dan konten akademik yang relevan untuk meningkatkan kualitas individu di berbagai bidang. Hal ini dapat memicu minat dari pihak terkait untuk mengembangkan program pendidikan atau pelatihan dengan perusahaan.

Inovasi ini memberi peluang bagi PT Pintar Pemenang Asia untuk menjadi daya tarik bagi konsumen dan calon mitra. Dengan terus berinovasi dan menawarkan nilai unik, perusahaan dapat memperkuat reputasi dan posisi kompetitifnya di industri EdTech serta membangun hubungan yang kuat dengan konsumen dan pemangku kepentingan lainnya.

Advantage Seeking

a. Memanfaatkan Digitalisasi

PT Pintar Pemenang Asia sebagai startup di bidang EdTech memiliki keunggulan besar dalam pemanfaatan teknologi dan digitalisasi dalam bisnisnya. Digitalisasi menawarkan perusahaan ini berbagai peluang untuk dikenal di seluruh dunia. Berikut adalah beberapa manfaat yang dapat diperoleh perusahaan dengan memanfaatkan digitalisasi:

- Akses luas:

Platform digital memungkinkan PT Pintar Pemenang Asia untuk menjangkau konsumen potensial dari berbagai belahan dunia. Di era digital, informasi dan layanan tersedia dengan cepat dan mudah di seluruh dunia, memungkinkan perusahaan menarik konsumen ke pasar yang berbeda.

- Skalabilitas:

Dengan bantuan teknologi dan digitalisasi, perusahaan dapat mengembangkan dan menawarkan produk dan layanan yang dapat diskalakan. Platform digital dapat mengakomodasi banyak pengguna tanpa batasan fisik, memungkinkan bisnis memenuhi permintaan yang terus meningkat dan mengembangkan bisnis mereka dengan lebih efisien.

- Interaksi dan keterlibatan dengan konsumen:

Dengan platform digital, PT Pintar Pemenang Asia dapat membangun interaksi dan keterlibatan konsumen yang lebih aktif. Misalnya, dengan fitur seperti forum diskusi, obrolan online, atau webinar interaktif, perusahaan dapat menawarkan bantuan dan dukungan kepada konsumen serta memfasilitasi pertukaran informasi dan pengalaman antar konsumen.

- Analisis dan Pemahaman Pasar:

Dalam lingkungan digital, bisnis dapat menggunakan data dan analitik untuk lebih memahami preferensi dan kebutuhan konsumen. Data tentang penggunaan platform, umpan balik pelanggan, dan tren pasar dapat memberikan informasi berharga untuk mengembangkan strategi bisnis, mengoptimalkan pengalaman pengguna, dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

- Inovasi Konten dan Layanan:

Digitalisasi memungkinkan PT Pintar Pemenang Asia untuk terus berinovasi dengan menyediakan konten dan layanan yang relevan, interaktif dan sejalan dengan perkembangan terkini dunia pendidikan. Teknologi juga memungkinkan pengembangan solusi pembelajaran yang lebih interaktif seperti pembelajaran online, aplikasi seluler atau realitas virtual, yang dapat meningkatkan kualitas pembelajaran dan daya tarik konsumen.

Dengan memanfaatkan digitalisasi, PT Pintar Pemenang Asia berpeluang memperluas pangsa pasarnya secara global, meningkatkan kepuasan konsumen dan menjadi pemain utama dalam industri EdTech.

DISKUSI

Dari hasil pengamatan penulis yang didasarkan pada hasil penelitian dan pengalaman penulis sebagai seorang Business Development Intern. Perusahaan start up ini sangat mengoptimalkan digitalisasi dalam pengembangan bisnis mereka karena mereka percaya bahwa untuk menciptakan visi mereka yaitu menyediakan layanan pendidikan maka aksesnya harus dipermudah dengan menyediakan fasilitas pendidikan informal yang dapat dilakukan secara *online*.

Selain itu, *opportunity seeking* dan *advantage seeking* melalui *strategic entrepreneurship* yang dijalankan oleh perusahaan ini juga sangat berpengaruh sekali terhadap peningkatan peluang perusahaan dalam mengekspansi jangkauannya. Hal ini dilihat dari banyaknya kolaborasi yang dilakukan oleh perusahaan ini dengan berbagai perusahaan lain, universitas lain maupun masyarakat, baik yang skalanya nasional maupun internasional. Hal itu merupakan strategi dalam menciptakan keunggulan dan kesempatan yang bagus untuk mengembangkan perusahaannya.

KESIMPULAN

Berdasarkan pengabdian masyarakat yang dilakukan sebagai bagian Business Development Intern di PT. Pintar Pemenang Asia untuk memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia melalui pendekatan *opportunity seeking* dan *advantage seeking*, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:

1. Berdasarkan pengabdian masyarakat yang dilakukan terkait strategi pengembangan bisnis PT. Pintar Pemenang Asia untuk memperluas jaringan platform pendidikan di Indonesia melalui pendekatan *opportunity seeking* dan *advantage seeking*, diperoleh kesimpulan sebagai berikut:
2. PT. Pintar Pemenang Asia memiliki peran yang signifikan dalam penyediaan platform pendidikan di Indonesia. Pendekatan *opportunity seeking* dan *advantage seeking* membantu perusahaan dalam mengidentifikasi peluang bisnis yang potensial dan memanfaatkan keunggulan yang dimiliki untuk mengembangkan jaringan platform pendidikan.
3. Identifikasi kebutuhan stakeholder menjadi langkah awal yang penting dalam pengembangan strategi bisnis. Memahami kebutuhan dan kendala yang dihadapi oleh guru, siswa, orang tua, dan lembaga pendidikan membantu PT. Pintar Pemenang Asia dalam menyusun fitur dan konten yang relevan serta memastikan ketersediaan platform yang responsif.

4. Analisis pasar membantu PT. Pintar Pemenang Asia dalam memahami potensi pengembangan jaringan platform pendidikan di berbagai wilayah di Indonesia. Hal ini memungkinkan perusahaan untuk mengidentifikasi target pasar, mengenal pesaing, dan mengevaluasi peluang pengembangan bisnis.
5. Pengembangan fitur dan konten yang disesuaikan dengan kebutuhan masyarakat merupakan strategi penting dalam meningkatkan kualitas layanan pendidikan. Modul pembelajaran interaktif, materi pembelajaran yang disesuaikan dengan kurikulum nasional, dan alat evaluasi yang komprehensif dapat memberikan pengalaman pembelajaran yang lebih baik.
6. Peningkatan aksesibilitas melalui pengembangan infrastruktur dan pemanfaatan teknologi mendukung dalam memperluas jangkauan platform pendidikan. Memastikan akses internet yang lebih luas dan platform yang dapat diakses melalui berbagai perangkat merupakan langkah penting untuk mencapai inklusivitas dalam pendidikan.

PENGAKUAN/ACKNOWLEDGEMENT

Puji dan syukur atas kehadiran Allah SWT, yang telah melimpahkan rahmat serta hidayah-Nya sehingga dalam kesempatan kali ini penulis dapat menyelesaikan jurnal serta program pengabdian ini. Ucapan terima kasih penulis haturkan kepada Bapak Nadiem Anwar Makarim selaku Menteri Pendidikan dan Kebudayaan yang telah mengadakan program MSIB Kemendikbud Ristekserta Dinas Kependudukan dan Pencatatan Sipil Kota Surabaya yang telah menerima penulis menjadi salah satu bagian dari peserta magang MSIB di Kelurahan Dukuh Sutorejo. Pada kesempatan dalam penyusunan artikel jurnal ini serta selama program magang serta pengabdian berlangsung, penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada pihak-pihak yang telah banyak membantu dalam pelaksanaan kegiatan Magang Bersertifikat Kampus Merdeka di Pencatatan Sipil Kota Surabaya, antara lain:

1. Bapak Ray Pulungan selaku CEO dari PT. Pintar Pemenang Asia
2. Bapak Diera Paksi selaku Operations Manager di PT. Pintar Pemenang Asia
3. Bapak Eri Almuhamdi selaku Business Development Degree Manager di PT. Pintar Pemenang Asia
4. Bapak Acep Samsudin, S.Sos., M.A selaku koordinator Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur;

5. Ibu Indah Respati Kusumasari S,Sos., M,Si selaku mentor kegiatan Magang Bersertifikat Program Studi Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Pembangunan Nasional “Veteran” Jawa Timur

DAFTAR REFERENSI

- Anggreani, C., & Haryadi, B. “Analisis Business Development pada PT Century Bearindo International Surabaya dengan Strategic Entrepreneurship”. *Agora*, 5, no 1 (2017): 1-7.
- Handrimurtjahjo, A. D. “Peran Strategic Entrepreneurship dalam Membangun Sustainable Competitive Advantage”. *Binus Business Review*, 5 no 2 (2014): 437.
<https://doi.org/10.21512/bbr.v5i2.992>