

ProHire Solustions: Platform untuk Meningkatkan Efisiensi Rekrutmen Tenaga Kerja

Imel Putri Divia Pratama¹, Vincencia Oktafiani Saputra², Rochman Abdurohman³

^{1&2}Program Studi Administrasi Bisnis, Fakultas Ekonomi Bisnis dan Ilmu Sosial, ³Program Studi Teknik Mesin, Fakultas Teknik dan Informatika

imelptrdp09@gmail.com1, Vinvinsaputra30@gmail.com2, Abdurochman.a21@gmail.com3

ABSTRAK

Berbagai sektor bisnis telah mengalami perubahan sebagai akibat dari kemajuan teknologi digital, yang termasuk perubahan dalam proses pengambilan tenaga kerja. Proses rekrutmen konvensional masih dikritik karena banyak masalah, seperti waktu seleksi yang lama, biaya operasional yang tinggi, dan kurangnya kandidat yang memenuhi persyaratan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat bagaimana gagasan technopreneurship diterapkan pada ProHire Solutions, sebuah startup berbasis teknologi yang didirikan sebagai platform digital yang memungkinkan perusahaan untuk menghubungkan pencari kerja dengan cara yang lebih efisien. Penelitian dilakukan dengan pendekatan deskriptif kualitatif melalui observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi literatur. Analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) digunakan untuk membandingkan model bisnis ProHire Solutions dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC). Hasil penelitian menunjukkan bahwa ProHire Solutions memiliki banyak keunggulan, termasuk kemudahan proses rekrutmen, efisiensi waktu dan biaya, dan penggunaan teknologi digital untuk meningkatkan layanan. Menurut analisis SWOT, startup ini memiliki peluang untuk berkembang seiring meningkatnya permintaan untuk layanan rekrutmen online. Namun, mereka menghadapi masalah seperti persaingan dengan platform yang lebih terkenal, kekurangan sumber daya, dan pentingnya melindungi data pengguna. Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa strategi pengembangan yang disarankan adalah optimalisasi pemasaran digital, peningkatan keamanan data, kerja sama dengan perusahaan dan lembaga pendidikan, dan pengembangan fitur berbasis Artificial Intelligence (AI). Diharapkan bahwa penelitian ini akan menjadi rujukan untuk pengembangan startup berbasis technopreneurship, khususnya dalam bidang rekrutmen digital.

Kata Kunci : Technopreneurship, Startup Digital, Rekrutmen Digital, Business Model Canvas, Analisis SWOT, ProHire Solutions.

ABSTRACT

Various business sectors have undergone transformations due to advancements in digital technology, including changes in hiring processes. Conventional recruitment methods face criticism for issues such as lengthy selection times, high operational costs, and a shortage of candidates who meet company requirements. This study aims to examine the application of technopreneurship concepts at ProHire Solutions, a technology-based startup established as a digital platform that enables companies to connect with job seekers more efficiently. A qualitative descriptive approach was employed, utilizing observation, interviews, documentation, and literature review. A SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats) analysis was conducted to evaluate ProHire Solutions' business model using the Business Model Canvas (BMC) framework. The findings reveal that ProHire Solutions possesses several advantages, including a streamlined recruitment process, time and cost efficiency, and the use of digital technology to enhance service delivery. The SWOT analysis indicates that the startup has growth potential driven by the rising demand for online recruitment services; however, it faces challenges such as competition from established platforms, resource constraints, and the critical need for user data protection. Recommended development strategies include optimizing digital marketing, enhancing data security, fostering partnerships with companies and educational institutions, and developing features powered by Artificial Intelligence (AI). This study is expected to serve as a reference for the development of technopreneurship-based startups, particularly within the digital recruitment sector.

Keywords: Technopreneurship, Digital Startup, Digital Recruitment, Business Model Canvas, SWOT Analysis, ProHire Solutions.

BAB I PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang

Manajemen sumber daya manusia telah berubah secara dramatis sebagai akibat dari perkembangan teknologi informasi dan komunikasi. Dengan transformasi digital, bisnis lebih cenderung menggunakan berbagai solusi berbasis teknologi untuk meningkatkan efisiensi operasional mereka, salah satunya adalah proses pengambilan karyawan. Digitalisasi rekrutmen terbukti dapat meningkatkan efisiensi, memperluas jangkauan kandidat, dan memberikan pengalaman kerja yang lebih baik bagi pelamar kerja daripada proses rekrutmen yang sebelumnya dilakukan secara konvensional. Dengan menggunakan platform online, proses pencarian, seleksi, dan penempatan kandidat dapat dipercepat sesuai dengan kebutuhan Perusahaan (*Suryana & Rosnani, 2026*).

Perkembangan ekonomi digital di Indonesia juga mendorong munculnya berbagai startup teknologi, atau technopreneurship, yang menawarkan solusi untuk berbagai masalah masyarakat. Technopreneurship adalah jenis kewirausahaan yang menggabungkan kemampuan inovasi dengan penggunaan teknologi sebagai nilai utama dalam pembuatan barang atau jasa yang memiliki daya saing tinggi. Konsep technopreneurship tidak hanya berfokus pada keuntungan ekonomi, tetapi juga pada penyelesaian masalah nyata melalui inovasi digital yang berkelanjutan (*Hidayat & Yandri, 2023*).

Perusahaan masih menghadapi masalah dengan proses perekrutan yang membutuhkan waktu yang lama, biaya yang tinggi, dan kesulitan menemukan kandidat yang memenuhi persyaratan. Di sisi lain, para pencari kerja juga menghadapi masalah seperti tidak memiliki akses ke informasi lowongan, proses seleksi yang panjang, dan kurangnya transparansi selama proses perekrutan. Kondisi ini menunjukkan bahwa ada kebutuhan akan sebuah platform online yang dapat menghubungkan perusahaan dan pencari kerja secara lebih transparan dan efisien (*Coyanda, 2020*).

Untuk menangani masalah ini, tim kami mengembangkan ProHire Solutions, sebuah platform digital berbasis technopreneurship yang bertujuan untuk mempercepat proses rekrutmen tenaga kerja dengan menggunakan teknologi informasi. ProHire Solutions menawarkan sistem digital yang cepat dan mudah diakses, dan memiliki kemampuan untuk

meningkatkan kualitas proses pencocokan (matching) antara kebutuhan perusah Ke depannya, platform ini dapat meningkatkan proses seleksi kandidat dengan menggabungkan teknologi seperti kecerdasan buatan (AI), sistem pengawasan pemohon (ATS), dan analisis data (*Permana et al., 2020*).

Karena ProHire Solutions adalah startup berbasis teknologi, mereka membutuhkan model bisnis yang tepat untuk bersaing di industri digital yang berkembang pesat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk melihat implementasi konsep technopreneurship pada ProHire Solutions, menentukan potensi pengembangan model bisnisnya, dan mengevaluasi tantangan dan peluang yang dihadapi saat membangun platform rekrutmen digital. Hasil penelitian diharapkan dapat menjadi dasar untuk membangun bisnis yang lebih inovatif, kompetitif, dan berkelanjutan untuk memenuhi kebutuhan dunia kerja yang berubah menjadi digital.

1.2 Rumusan Masalah

Dengan demikian, rumusan masalah penelitian ini adalah sebagai berikut.

- Bagaimana konsep technopreneurship diterapkan dalam pembentukan perusahaan baru ProHire Solutions?
- Bagaimana ProHire Solutions menggunakan teknologi digital untuk menyelesaikan masalah dalam proses pengambilan karyawan?
- Bagaimana model bisnis ProHire Solutions memberikan nilai kepada bisnis dan kandidat?
- Apa saja tantangan dan peluang yang dihadapi ProHire Solutions saat membangun bisnis berbasis teknologi di era modern?

1.3 Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk:

- Mengevaluasi bagaimana konsep technopreneurship diterapkan pada perusahaan baru ProHire Solutions.
- Mengenali cara-cara di mana teknologi digital dapat digunakan untuk meningkatkan efisiensi dan efektivitas proses rekrutmen tenaga kerja.
- Mempertimbangkan model bisnis ProHire Solutions sebagai startup teknologi.
- Untuk menjadi kompetitif di industri digital, kenali tantangan dan peluang pengembangan ProHire Solutions.

1. TINJAUAN PUSTAKA

2.1 Technopreneurship

Technopreneurship adalah perpaduan antara teknologi (teknologi) dan kewirausahaan (kewirausahaan), yang berfokus pada penciptaan nilai melalui inovasi berbasis teknologi. Konsep ini menempatkan teknologi sebagai faktor utama dalam pembuatan produk atau layanan yang memiliki kemampuan untuk menyelesaikan masalah masyarakat sekaligus memberikan keunggulan kompetitif. Konsep ini berbeda dengan kewirausahaan konvensional dalam hal penerapan teknologi (*Mulyana et al., 2025*).

Menurut penelitian yang dilakukan oleh Putra dkk. (2025), pertumbuhan teknologi digital telah mendorong munculnya sejumlah startup kreatif yang menggabungkan teknologi dengan model bisnis kontemporer. Seorang technopreneur tidak hanya harus berwirausaha, tetapi juga harus dapat menemukan peluang pasar, membuat inovasi berbasis teknologi, dan beradaptasi dengan perubahan bisnis yang cepat (*Putra & Rahayu, 2025*).

Bisnis dapat memperoleh banyak manfaat dari penerapan technopreneurship, seperti meningkatkan efisiensi operasional, mempercepat proses bisnis, memperluas jangkauan pasar melalui platform digital, dan membuat produk dan layanan yang memiliki nilai tambah. ProHire Solutions adalah startup yang mengimplementasikan konsep technopreneurship dengan mengembangkan platform digital yang menghubungkan perusahaan dengan pencari kerja secara lebih cepat, efektif, dan berbasis teknologi.

2.2 Startup Digital

Startup digital adalah perusahaan rintisan yang menggunakan teknologi digital sebagai inti proses bisnis untuk menghasilkan produk atau layanan yang inovatif, mudah dikembangkan (scalable), dan mampu memenuhi kebutuhan pasar. Startup digital biasanya bekerja dengan internet, komputasi awan (cloud computing), aplikasi seluler, dan analisis data untuk meningkatkan layanan pengguna (*Kirana et al., 2026*).

Startup digital biasanya menggunakan teknologi sebagai fondasi bisnis, berorientasi pada inovasi, dapat dengan cepat menyesuaikan diri dengan perubahan pasar, dan memiliki model bisnis yang dapat berkembang secara berkelanjutan. Selain itu, mereka biasanya mengembangkan produk secara bertahap berdasarkan umpan balik pengguna, yang memungkinkan mereka untuk terus mengembangkan produk mereka (*Kirana et al., 2026*).

Karena memanfaatkan platform berbasis web dan aplikasinya, ProHire Solutions dikategorikan sebagai startup digital dalam penelitian ini. Diharapkan digitalisasi dapat mempercepat komunikasi perusahaan dengan pelamar, mempercepat proses pencarian kandidat, dan memberikan pengalaman pengguna yang lebih baik daripada proses rekrutmen konvensional.

2.3 Business Model Canvas (BMC)

Dengan menggunakan Business Model Canvas (BMC), model bisnis dapat digambarkan, dianalisis, dan dikembangkan melalui sembilan elemen utama: Customer Segments, Value Proposition, Channels, Customer Relationship, Revenue Streams, Key Resources, Key Activities, Key Partners, dan Cost Structure. Perusahaan memperoleh pemahaman yang lebih baik tentang bagaimana suatu perusahaan menciptakan, menyampaikan, dan memperoleh nilai dari pelanggan melalui kerangka ini (*Ghazy et al., 2026*).

Studi menunjukkan bahwa Business Model Canvas berguna untuk membangun startup berbasis teknologi karena mampu memetakan model bisnis secara komprehensif dan sederhana. Selain itu, BMC membantu perusahaan menemukan peluang bisnis dan membantu mereka mengevaluasi strategi yang telah mereka gunakan dan merancang inovasi model bisnis yang lebih kompetitif (*Kirana et al., 2026*).

Business Model Canvas digunakan sebagai kerangka analisis saat mengembangkan solusi ProHire. Ini membantu dalam menentukan segmen pelanggan, proposisi nilai, sumber pendapatan, aktivitas utama, dan kemitraan strategis yang diperlukan untuk memungkinkan startup untuk berkembang secara berkelanjutan.

2.4 Analisis SWOT

Analisis SWOT terdiri dari empat komponen utama: Strengths (kekuatan), Weaknesses (kelemahan), Opportunities (peluang), dan Threats (ancaman). Ini digunakan untuk menentukan faktor internal dan eksternal yang memengaruhi keberhasilan perusahaan atau organisasi. Analisis ini membantu perusahaan membuat strategi yang sesuai dengan lingkungan bisnis mereka (*Mukti et al., 2023*).

Kekuatan dan kelemahan menunjukkan aspek internal organisasi, seperti sumber daya, teknologi, kompetensi, dan keunggulan produk. Di sisi lain, faktor eksternal, seperti kemajuan teknologi, keadaan ekonomi, perubahan perilaku konsumen, dan persaingan industri,

memberikan peluang dan ancaman. Studi banyak menggunakan kombinasi analisis SWOT dan Business Model Canvas untuk membuat strategi bisnis yang lebih menyeluruh yang berfokus pada masa depan (*Butarbutar et al., 2023*).

Dalam penelitian ini, analisis SWOT digunakan untuk mengevaluasi posisi strategis ProHire Solutions dalam industri rekrutmen digital. Ini memungkinkan kita untuk menemukan strategi terbaik untuk memanfaatkan potensi bisnis kita, mengatasi kelemahan kita, memanfaatkan peluang pasar, dan mengantisipasi ancaman dari kompetitor kita.

BAB III METODE PENELITIAN

3.1 Jenis Penelitian

Penelitian ini melakukan penelitian deskriptif dengan pendekatan kualitatif. Tujuan penelitian ini adalah untuk mendapatkan pemahaman yang lebih baik tentang model bisnis, penerapan konsep technopreneurship, dan strategi pengembangan bisnis pada startup ProHire Solutions.

Fakta yang diperoleh dari observasi, wawancara, dokumentasi, dan studi literatur digunakan dalam pendekatan deskriptif untuk memberikan gambaran tentang kondisi bisnis saat ini. Selanjutnya, data dianalisis menggunakan Business Model Canvas (BMC) untuk menggabungkan model bisnis dan membuat strategi pengembangan usaha menggunakan Analisis SWOT. Metode ini banyak digunakan dalam penelitian tentang pengembangan model bisnis startup dan usaha kecil dan menengah (UMKM) (*Mukti et al., 2023*).

3.2 Objek Penelitian

Fokus penelitian ini adalah ProHire Solutions, sebuah startup berbasis teknologi yang dibuat sebagai proyek dalam kursus Technopreneurship.

ProHire Solutions adalah platform digital yang menggunakan sistem teknologi untuk menghubungkan perusahaan dengan kandidat. Studi ini berfokus pada analisis model bisnis, penerapan ide technopreneurship, dan strategi pengembangan bisnis untuk membuat platform kompetitif di pasar digital.

3.3 Teknik Pengumpulan Data

Berikut ini adalah beberapa metode yang digunakan untuk mengumpulkan data untuk penelitian ini.

- **Observasi**

Dengan melihat secara langsung proses perancangan bisnis ProHire Solutions, mulai dari menemukan kebutuhan pengguna, membuat model bisnis, dan mengembangkan layanan, observasi dilakukan.

- **Wawancara**

Proses wawancara semi-terstruktur digunakan untuk mewawancarai anggota kelompok pengembang ProHire Solutions yang memiliki pemahaman tentang proses perencanaan bisnis, tujuan pengembangan produk, target pasar, dan strategi yang akan diterapkan.

- **Dokumentasi**

Proses dokumentasi dilakukan dengan mengumpulkan dokumen yang mendukung pengembangan ProHire Solutions, seperti laporan perkembangan proyek, proposal bisnis, dan Business Model Canvas.

- **Studi Literatur**

Studi literatur dilakukan dengan melihat buku, jurnal, artikel, dan prosiding yang membahas technopreneurship, startup digital, Business Model Canvas, dan analisis SWOT (*Yudha et al., 2023*).

3.4 Teknik Analisis Data

Proses deskriptif kualitatif digunakan untuk menganalisis data.

- **Analisis Business Model Canvas (BMC)**

Dengan menggunakan Business Model Canvas, sembilan komponen utama membentuk model bisnis ProHire Solutions:

- Segmentasi Pelanggan
- Proposal Nilai
- Satelit
- Hubungan dengan pelanggan
- Pengeluaran Sumber
- Penting Sumber Daya
- Aktivitas Penting
- Partner Utama
- Struktur Anggaran

Tujuan dari analisis ini adalah untuk mengetahui bagaimana ProHire Solutions membuat nilai bagi pelanggan dan menghasilkan uang dari model bisnisnya (*Widiawati, 2019*).

- Analisis SWOT

Setelah model bisnis digambar menggunakan Business Model Canvas, analisis SWOT dilakukan, yang terdiri dari :

- Strengths (Kekuatan)
- Weaknesses (Kelemahan)
- Opportunities (Peluang)
- Threats (Ancaman)

Strategi pengembangan perusahaan yang sesuai dengan kondisi internal dan eksternal ProHire Solutions dibuat berdasarkan hasil analisis SWOT (*Mukti et al., 2023*). Penyusunan Strategi Pengembangan didasarkan pada hasil Business Model Canvas dan SWOT, strategi pengembangan bisnis yang disarankan terdiri dari:

- Rencana pemasaran digital
- Manufaktur fitur platform
- Meningkatkan nilai layanan
- Strategi kolaboratif
- Membuat sumber pendapatan baru.

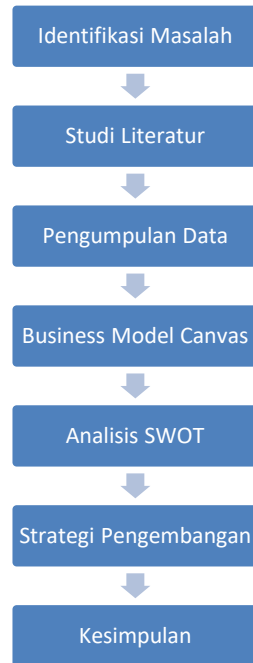
Diharapkan strategi ini akan meningkatkan daya saing ProHire Solutions sebagai startup digital yang berbasis technopreneurship (*Baroto, 2017*)

3.5 Alur Penelitian

Hasil penelitian digambarkan sebagai berikut.

- Cari masalah dalam proses rekrutmen tenaga kerja.
- Studi literatur tentang technopreneurship, business model canvas, startup digital, dan SWOT
- Data dikumpulkan melalui wawancara, observasi, dokumentasi, dan studi pustaka.
- Mengembangkan Business Model Canvas melalui ProHire Solutions.
- Analisis SWOT untuk model bisnis Anda.
- Membuat strategi untuk pertumbuhan perusahaan.
- Menarik kesimpulan dan membuat saran.

Alur penelitian tersebut dapat digambarkan sebagai berikut:



BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

4.1 Gambaran Umum ProHire Solustions

Startup berbasis teknologi ProHire Solutions didirikan sebagai proyek dalam mata kuliah Technopreneurship dan menawarkan layanan digital yang menghubungkan perusahaan dengan kandidat melalui platform rekrutmen online.

Salah satu masalah yang ingin diselesaikan oleh ProHire Solutions adalah banyaknya proses rekrutmen yang memerlukan waktu yang lama, biaya yang tinggi, dan tidak efektif dalam menemukan kandidat yang tepat. Selain itu, pencari kerja sering mengalami kesulitan untuk mendapatkan informasi lowongan yang relevan serta mengalami proses seleksi yang tidak transparan.

Memanfaatkan teknologi digital, ProHire Solutions menyediakan platform yang memungkinkan perusahaan memposting pekerjaan, melakukan penyaringan kandidat yang lebih efektif, dan mempermudah komunikasi antara perusahaan dan pelamar. Platform ini dirancang untuk meningkatkan proses rekrutmen dan memberikan pengalaman pengguna yang lebih baik.

4.2 Analisis Business Model Canvas (BMC)

Dengan menggunakan Business Model Canvas, sembilan komponen utama membentuk model bisnis ProHire Solutions. Teknik ini banyak digunakan untuk menggambarkan model bisnis startup dan menentukan area yang perlu dikembangkan (*Butarbutar et al., 2023*).

Elemen BMC	Hasil Analisis ProHire Solutions
Customer Segments	Perusahaan, UMKM, startup, fresh graduate, profesional, dan pencari kerja.
Value Proposition	Rekrutmen lebih cepat, pencarian kandidat yang sesuai, antarmuka mudah digunakan, proses seleksi lebih efisien, dan biaya rekrutmen lebih rendah.
Channels	Website, aplikasi mobile (pengembangan), LinkedIn, Instagram, email, dan kerja sama dengan universitas.
Customer Relationship	Layanan pelanggan, notifikasi otomatis, dashboard pengguna, serta bantuan melalui live chat.
Revenue Streams	Biaya langganan perusahaan, premium job posting, biaya perekrutan (<i>placement fee</i>), dan layanan iklan.
Key Resources	Tim pengembang, server cloud, basis data kandidat, sistem aplikasi, dan merek ProHire Solutions.
Key Activities	Pengembangan aplikasi, pemasaran digital, pemeliharaan sistem, verifikasi kandidat, dan layanan pelanggan.
Key Partners	Universitas, perusahaan mitra, penyedia layanan cloud, penyedia payment gateway, dan komunitas profesional.
Cost Structure	Pengembangan aplikasi, biaya server, pemasaran, operasional, serta pemeliharaan sistem.

Pembahasan :

Hasil pemetaan Business Model Canvas menunjukkan bahwa prioritas utama ProHire Solutions adalah membuat proses rekrutmen lebih mudah dan efisien. Dengan memanfaatkan teknologi digital, platform ini mempercepat hubungan antara perusahaan dan kandidat, mengurangi waktu dan biaya perekrutan.

Penggunaan media digital sebagai platform pemasaran juga memungkinkan untuk menjangkau pengguna secara lebih luas. Namun, agar model bisnis mereka dapat berkembang secara berkelanjutan, startup masih membutuhkan dukungan dalam hal kemitraan strategis, pengembangan fitur berbasis AI, dan peningkatan jumlah pengguna. Hasil ini sejalan dengan penelitian tentang pengembangan startup yang menggunakan Business Model Canvas. Penelitian ini menemukan bahwa menilai setiap blok BMC dapat menjadi dasar untuk membuat strategi bisnis (*Mukti et al., 2023*).

4.3 Analisis SWOT

Sebagai dasar penyusunan strategi bisnis, ProHire Solutions menggunakan analisis SWOT untuk menentukan kondisi internal dan eksternal perusahaan.

- Strengths (Kekuatan)
 - Platform berbasis teknologi yang mempercepat proses pengambilan karyawan.
 - Antarmuka ramah pengguna dan mudah digunakan.
 - Efektivitas waktu dan biaya perekrutan.
 - Bisa diakses secara online kapan saja.
 - Memiliki kesempatan untuk meningkatkan fitur AI dalam proses pemilihan kandidat.
- Weaknesses (Kelemahan)
 - Kepercayaan pasar masih rendah karena perusahaan baru.
 - Jumlah pengguna dan perusahaan mitra masih terbatas.
 - Keterbatasan dana untuk kemajuan teknologi.
 - Orang-orang masih terbatas.
- Opportunities (Peluang)
 - Peningkatan ekonomi digital Indonesia.
 - Kebutuhan layanan rekrutmen online semakin meningkat.
 - Pemerintah mendukung ekosistem startup.
 - Dengan kemajuan teknologi kecerdasan buatan, kualitas layanan dapat ditingkatkan.
- Threats (Ancaman)
 - Persaingan dengan platform rekrutmen dengan pangsa pasar yang signifikan.
 - Perubahan teknologi terjadi dengan sangat cepat.

- Risiko yang terkait dengan keamanan data pengguna
- Perubahan dalam peraturan yang berkaitan dengan perlindungan data pribadi

Pembahasan :

Karena bergerak di industri teknologi yang terus berkembang, ProHire Solutions memiliki peluang besar, menurut hasil analisis SWOT. Startup terutama berfokus pada penggunaan teknologi untuk meningkatkan proses rekrutmen. Namun, masalah utama berasal dari persaingan dengan platform dengan basis pengguna yang lebih besar dan kebutuhan untuk investasi terus-menerus dalam teknologi. Sebuah analisis BMC dan SWOT dapat membantu startup menentukan apa yang harus dilakukan untuk membangun model bisnis mereka (*Ariyaha et al., 2023*).

4.4 Strategi Pengembangan ProHire Solustions (Matriks SWOT)

Strategi	Rekomendasi
SO (Strength–Opportunity)	Mengembangkan fitur AI untuk rekomendasi kandidat, memperluas kerja sama dengan universitas dan perusahaan, serta meningkatkan promosi digital.
WO (Weakness–Opportunity)	Menambah investor atau pendanaan, meningkatkan kompetensi tim, serta memperluas jaringan kemitraan.
ST (Strength–Threat)	Memperkuat keamanan data pengguna, meningkatkan kualitas layanan pelanggan, dan terus melakukan inovasi fitur.
WT (Weakness–Threat)	Menyusun strategi diferensiasi layanan, meningkatkan efisiensi operasional, serta membangun citra merek melalui testimoni dan kolaborasi.

Pembahasan :

Karena memanfaatkan kekuatan internal untuk menangkap peluang pasar, strategi SO menjadi prioritas utama. Misalnya, kualitas pencocokan kandidat dapat ditingkatkan melalui pengembangan fitur berbasis AI, memberikan nilai tambahan. Sebaliknya, strategi WT berkonsentrasi pada mengurangi kelemahan internal dan ancaman eksternal melalui peningkatan efisiensi operasional dan meningkatkan citra perusahaan. Metode ini banyak disarankan oleh studi yang menggabungkan BMC dan SWOT sebagai dasar untuk membuat strategi bisnis (*Fauzi et al., 2025*).

4.5 Pembahasan Hasil Penelitian

Hasil penelitian menunjukkan bahwa ProHire Solutions menggunakan teknologi digital sebagai inti model bisnis dan menerapkan konsep technopreneurship. Platform ini menyelesaikan masalah perekrutan dengan digitalisasi proses perekrutan, memberikan akses informasi yang lebih luas, dan meningkatkan komunikasi antara perusahaan dan kandidat. Menurut analisis Business Model Canvas, ProHire Solutions memiliki tujuan yang jelas untuk menyediakan layanan rekrutmen yang lebih cepat, mudah, dan efektif. Namun, untuk membuat model bisnis lebih berkelanjutan, komponen seperti Key Partners dan Revenue Streams masih perlu diperkuat. Karena kebutuhan akan layanan rekrutmen digital yang meningkat, ada peluang pertumbuhan yang cukup besar, menurut analisis SWOT. Startup disarankan untuk meningkatkan persaingan dengan meningkatkan fitur berbasis AI, meningkatkan keamanan data, memperluas jaringan mitra, dan mengembangkan strategi pemasaran digital yang berkelanjutan.

BAB V

PENUTUPAN

5.1 Kesimpulan

Hasil penelitian tentang bagaimana konsep technopreneurship diterapkan pada startup ProHire Solutions menunjukkan bahwa platform dapat berfungsi sebagai solusi digital untuk meningkatkan efisiensi proses rekrutmen tenaga kerja. Dengan menggunakan teknologi informasi, ProHire Solutions mampu menghubungkan perusahaan dengan pencari kerja secara lebih cepat, efektif, dan mudah.

Menurut hasil analisis Business Model Canvas (BMC), ProHire Solutions memiliki sembilan elemen model bisnis yang saling mendukung. Jika dibandingkan dengan metode rekrutmen konvensional, keuntungan utama yang ditawarkan adalah kemudahan proses rekrutmen, efisiensi waktu dan biaya, dan pengalaman pengguna yang lebih baik. Selain itu, ada peluang bagi model bisnis ProHire Solutions untuk berkembang secara berkelanjutan dengan menemukan segmen pelanggan, saluran distribusi, sumber pendapatan, dan kemitraan strategis (Mukti et al., 2023).

Menurut analisis SWOT, pemanfaatan teknologi digital, kemudahan penggunaan platform, dan potensi inovasi berbasis AI adalah kekuatan utama ProHire Solutions. Sebaliknya, startup ini masih menghadapi beberapa masalah, seperti modal yang terbatas, jumlah pengguna yang

rendah, dan tingkat pengenalan merek yang rendah. Karena meningkatnya kebutuhan bisnis terhadap layanan rekrutmen digital, ada peluang yang cukup besar dari sumber eksternal. Namun, ada risiko berupa persaingan dengan platform rekrutmen yang telah lebih dahulu berkembang serta masalah keamanan data pengguna (*Rehin & Alfanur, 2025*).

Secara keseluruhan, temuan penelitian menunjukkan bahwa penerapan konsep technopreneurship pada ProHire Solutions sesuai dengan karakteristik startup digital yang berfokus pada inovasi teknologi. Dengan membuat model bisnis yang tepat, meningkatkan kualitas layanan, dan menerapkan strategi pemasaran yang efektif, ProHire Solutions memiliki peluang untuk berkembang menjadi platform rekrutmen digital yang kompetitif dan berkelanjutan.

5.2 Saran

Hasil penelitian menunjukkan bahwa beberapa hal dapat dipertimbangkan saat mengembangkan ProHire Solutions:

- Mengembangkan fitur AI untuk meningkatkan akurasi pencocokan antara kemampuan kandidat dan kebutuhan Perusahaan.
- Agar jumlah pengguna dan mitra bisnis terus meningkat, perluas kerja sama dengan bisnis, sekolah, dan lembaga pelatihan.
- Untuk meningkatkan sistem keamanan data pengguna, standar keamanan informasi harus diterapkan sesuai dengan peraturan perlindungan data pribadi.
- Mengoptimalkan strategi pemasaran digital melalui media sosial, program kemitraan, dan optimasi mesin pencari (SEO).
- Menggunakan Business Model Canvas dan Analisis SWOT, evaluasi dan perbaikan model bisnis secara berkala untuk menyesuaikannya dengan perubahan pasar dan kemajuan teknologi.
- Untuk membuat hasil penelitian lebih mendalam, penelitian selanjutnya harus memasukkan analisis kuantitatif seperti survei kepuasan pengguna atau pengujian penerimaan teknologi menggunakan Model Penerimaan Teknologi (TAM) atau Unified Theory of Acceptance and Use of Technology (UTAUT).

DAFTAR PUSAKA

- Ariyahya, M. B., Sholahuddin, M., & Mardalis, A. (2023). *Business model canvas and SWOT analysis in the reconstruction of competitive strategy: A case study VCI Indonesia Company*. 27, 161–182. <https://repo.uum.edu.my/id/eprint/29729/>
- Baroto, T. (2017). *Strategi Pengembangan Bisnis Dengan Metode Business Model Canvas*. 18(02), 113–120.
- Butarbutar, M., Pasaribu, H. S., Manurung, N. M., Sitorus, R. S., Barus, A. C., Gultom, F., Tommy, H., Simanjuntak, A., Panjaitan, N., & Siagian, W. M. (2023). *BUSINESS DEVELOPMENT OF DIGITAL TENUN NUSANTARA (DITENUN) USING BUSINESS MODEL CANVAS AND SWOT ANALYSIS*. 4(2), 144–156.
- Coyanda, J. R. (2020). *Model Technopreneur IT Mahasiswa Pada Masa Pandemic Covid 19 dengan Metode Business Model Canvas*. 11(01), 27–32.
- Fauzi, I. A., Sutjipto, M. R., & Hidayat, T. (2025). *Strategi Pengembangan Business Model Canvas Menggunakan Analisis SWOT (Studi Kasus Pada UMKM Baju Bayi Pikapiki)*. 25(2), 140–151. <https://doi.org/https://doi.org/10.25047/jii.v25i2.5427>
- Ghazy, M. A., Bima, R. A., Catur, U., & Cendekia, I. (2026). *Penerapan Metode Business Model Canvas dan Prototyping UI / UX Pada Ide Bisnis Skill Up*. 2(3), 1–8. <https://ojs.stmikdharmapalariau.ac.id/index.php/joet/article/view/1436>
- Hidayat, L., & Yandri, P. (2023). *Formulasi dan Validasi Indikator Technopreneur Formulating and Validating Technopreneur Indicator*. 2(1), 1–10.
- Kirana, B., Dara, D., & Lestari, N. C. (2026). *Business Model Canvas Strategy Analysis in Technology-Based Startups*. 16(02), 49–58. <https://ejournal.isha.or.id/index.php/Inspirat/article/view/523>
- Mukti, S., Saepudin, N., Pasaribu, R. D., Alfanur, F., & Si, S. (2023). *Kajian Strategi Pengembangan Bisnis Menggunakan Business Model Canvas (Bmc), Analisis Swot Dan Matriks Tows Pada Cv . Sinar Dua Putra*. 1(1), 101–107.
- Mulyana, M., Nurendah, Y., & Mekaniwati, A. N. I. (2025). *TECHNOPRENEURSHIP* (Issue 1). <https://jurnal.ibik.ac.id/index.php/kpress/article/view/4297>
- Permana, A. Y., Srihartati, R. D., Akbardin, J., Setiawan, A., Jatnika, D., & Rustandi, W. (2020). *TECHNOPRENEUR TRAINING MODEL IN BUILDING*. 2(2), 190–197. <https://doi.org/10.17509/jare.v2i2.29258>
- Putra, R., & Rahayu, N. W. I. (2025). *Green Technopreneurship Model for Digital Startups Among Gen-Z*. 8(1), 32–43. <https://jurnal.itsm.ac.id/index.php/abm/article/view/1611>
- Rehin, S. D., & Alfanur, F. (2025). *Analisis Model Bisnis dengan Pendekatan Business Model Canvas (BMC) dan Analisis SWOT (Studi Kasus Rumah Kayu Bordir)*. *Journal of Management and Bussines (JOMB)*, 7(37), 478–487. <https://doi.org/https://doi.org/10.31539/5xbm1j11>
- Suryana, A. I., & Rosnani, T. (2026). *The influence of recruitment digitalization and candidate experience on job application interest in Indonesia*. 5(1), 65–69.
- Widiawati, K. (2019). *ANALISIS SWOT DAN STRATEGI BUSINESS MODEL CANVAS*

STRATEGI PENGEMBANGAN USAHA “ ASIK - ASIK CHICKEN ” SWOT Analysis and Business Model Canvas as a Franchise Business Development Strategy " Asik-Asik Fried Chicken ".

Yudha, M. M., Mariam, I., & Rosalina, E. (2023). *Analisis Strategi Pengembangan Usaha dengan Pendekatan BUSINESS MODEL CANVAS*. 22(1), 17–24.

