

PERACANGAN RINTISAN BISNIS DIGITAL POTOSHARE INDONESIA PLATFORM UNTUK MONETISASI KARYA SENI DIGITAL

Firdaus Akbar¹; Muhammad Rizky Dwiputra²; Siti Nurlela^{3*}

Sistem Informasi^{1,2,3},

Universitas Nusa Mandiri, Jakarta, Indonesia ^{1,2,3}

www.nusamandiri.ac.id ^{1,2,3}

firdausakbar97@gmail.com^{1*}, mrizkydwiputra@gmail.com², siti.sie@nusamandiri.ac.id³

(*) Corresponding Author



Ciptaan disebarluaskan di bawah Lisensi Creative Commons Atribusi-NonKomersial 4.0 Internasional.

Abstract— Digital Transformation in the creative economy sector has opened up opportunities for industry players, especially photographers, in distributing and monetizing digital artworks more widely. However, many photographers still have limitations in marketing their products, especially because there are no local platforms that focus on and support digital product sales systems such as portfolio management, digital transactions based on these problems, this study aims to design a digital business in the form of a web-based platform called Potoshare Indonesia, which is intended as a digital marketplace that specializes in photography and digital artwork products such as photos, presets, e-books, and building a professional online portfolio. The method used in this study uses the Rational Unified Process (RUP) approach and business modeling using the Business Model Canvas (BMC). The results of this study are the design of digital business applications and strategies that are considered feasible and have great potential for further development. Potoshare Indonesia is expected to be a digital solution that supports the growth of the creative economy in the focused of photography.

Keywords: Digital Business, Digital Product, Potoshare Indonesia, Rational Unified Process, Web Application

Abstrak— Transformasi Digital pada bidang ekonomi kreatif telah membuka peluang untuk pelaku industri terutama fotografer, dalam mendistribusikan dan memonetisasi karya seni digital lebih luas. Namun masih banyaknya fotografer yang memiliki keterbatasan dalam memasarkan produknya, terutama karena belum tersedianya platform lokal yang memfokuskan dan mendukung sistem penjualan produk digital seperti manajemen portofolio, transaksi digital berdasarkan permasalahan tersebut, penelitian ini bertujuan untuk merancang bisnis digital berupa platform berbasis web bernama Potoshare Indonesia, yang ditujukan sebagai marketplace digital yang mengkhususkan bidang fotografi dan produk karya seni digital seperti foto, preset, e-book, serta membangun portofolio online secara profesional. Metode yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan pendekatan Rational Unified Process (RUP) serta pemodelan bisnis menggunakan Business Model Canvas (BMC). Hasil dari penelitian ini adalah rancangan aplikasi dan strategi bisnis digital yang dinilai layak dan sangat berpotensi untuk dikembangkan lebih lanjut. Potoshare Indonesia diharapkan menjadi solusi digital yang mendukung pertumbuhan ekonomi kreatif di bidang fotografi.

Kata kunci: Bisnis Digital, Produk Digital, Potoshare Indonesia, Rational Unified Process, Aplikasi Web.

PENDAHULUAN

Perkembangan teknologi informasi dan komunikasi telah membuka ruang bagi para kreator untuk menyebarluaskan karya mereka secara global dalam hitungan detik. Hal ini melahirkan apa yang dikenal sebagai karya digital (Ajeng & Faslah,

2025). Ekonomi kreatif merupakan bagian penting dari perekonomian Indonesia (Amaliya, 2024), termasuk sektor industri ekonomi kreatif yang terus mengalami peningkatan kebutuhan industri itu sendiri, seiring berkembangnya era media sosial, dan pemanfaatan pemasaran digital di industri 4.0 sangat berperan dalam

meningkatkan promosi dan penjualan (Widiani et al., 2025). Dalam hal ini banyak profesi di industri kreatif terutama fotografer di Indonesia yang masih memiliki banyak tantangan dan masalah dalam memasarkan, mengelola hingga mendistribusikan karya mereka bahkan di era digital yang sangat pesat saat ini, keterbatasan akses terutama platform yang efisien dan sesuai dengan kebutuhan fotografer di Indonesia. Hal ini sejalan dengan fotografi yang menjadi alat yang populer dari zaman dahulu sampai sekarang, yaitu medium untuk berekspresi dan menyampaikan gagasan pengguna (Zen et al., 2025). Saat ini medium fotografi masih menjadi suatu hambatan utama dalam memonetisasi atau mengelola karya seni digital mereka.

Kondisi ini terjadi di tengah besarnya potensi yang dimiliki sektor ekonomi kreatif nasional, yang tercermin dari pencapaian kontribusinya terhadap PDB Indonesia sebesar Rp1.211 triliun pada tahun 2020. Angka ini menempatkan Indonesia sebagai salah satu negara dengan sumbangan ekonomi kreatif terbesar di dunia, menandakan bahwa pengembangan ekosistem digital lokal yang lebih ramah terhadap kreator sangat diperlukan agar potensi tersebut dapat dimanfaatkan secara maksimal (Dwi et al., 2024).

Transformasi digital telah mendorong perubahan signifikan dalam sektor ekonomi kreatif, khususnya melalui pemanfaatan *platform marketplace* sebagai media distribusi dan monetisasi produk kreatif. *Marketplace* digital terbukti mampu memperluas jangkauan pasar, meningkatkan efisiensi operasional, serta membuka peluang kolaborasi antara kreator dan konsumen dalam ekosistem berbasis teknologi (Pramesti & Nisa, 2022). Studi lain juga menyorot Penerapan Business Model Canvas pada Bisnis Jasa Fotografi dan menggunakan BMC untuk merancang strategi pada usaha fotografi produk UMKM untuk mendukung strategi pemasaran digital (Jonatan & Jaelani, 2024). Dari penelitian tersebut masih bersifat umum dan belum secara spesifik membahas perancangan model bisnis yang masih berfokus pada jasa usaha jasa dan belum mengimplementasi pada distribusi monetisasi karya seni digital di konteks pasar Indonesia. Berdasarkan kajian pada penelitian tersebut yang belum sepenuhnya memenuhi kebutuhan spesifik fotografer itu sendiri. Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk mengisi kesenjangan kebutuhan dengan merancang model bisnis yang adaptif dan berkelanjutan.

Bisnis Digital salah satu metode bisnis yang cukup berkembang di era globalisasi saat ini karena bisnis ini memanfaatkan kecanggihan teknologi dalam sistem operasional sebuah perusahaan. Di

era perkembangan saat ini, teknologi sangat berkembang secara pesat hingga revolusi industri 4.0 (Missy et al., 2021). Hal ini sangat memberikan banyak dampak terutama dalam bidang bisnis. Dengan perkembangan teknologi ini maka sumber daya manusia harus mampu melakukan perencanaan dan pengembangan bisnis yang baik sehingga mampu beradaptasi dengan kemajuan dan perubahan keadaan saat ini (Tarigan et al., 2024).

Perkembangan ini menunjukkan bahwa digitalisasi tidak hanya mengubah mekanisme transaksi, tetapi juga membentuk model bisnis baru yang adaptif dan berorientasi pada platform digital (Ingriana et al., 2025). Pengalaman baru ini bisa berwujud sebagai sebuah nilai baru yang didapatkan oleh konsumen seperti kemudahan bertransaksi, berbelanja, berkomunikasi, dan lain sebagainya.. Dengan hadirnya era digital, seniman pun dapat menjangkau audiens lebih luas dari sekedar penggemar di dalam jaringan dan ruang lingkup yang lebih luas, serta membentuk hubungan langsung dengan mereka melalui platform atau media sosial. Begitu juga dengan konteks seni, *Instagram*, *TikTok*, dan *YouTube*, serta *Etsy* dan *Patreon*, kini menjadi sarana pemasaran karya seni yang dapat mendorong interaktivitas dan lebih banyak kreasi dari seniman itu sendiri (Hutagaol, n.d.)

Penelitian ini bertujuan Untuk mengidentifikasi dan merancang platform bisnis digital berbasis web bernama Potoshare Indonesia yang dapat membantu fotografer dalam memonetisasi karya digitalnya dan juga menjadi platform monetisasi karya seni digital. Secara spesifik, penelitian ini akan menggunakan pendekatan *Design Thinking* untuk memahami kebutuhan pengguna, penggunaan metode *Design Thinking* karena menggunakan metode penyelesaian masalah yang berfokus pada pengguna (Ariska & Nurlela, 2022). Dalam konteks industri kreatif digital, keberhasilan sebuah platform tidak hanya ditentukan oleh kelengkapan fitur, tetapi juga oleh perancangan model bisnis yang tepat serta tingkat kebergunaan sistem. *Business Model Canvas (BMC)* banyak digunakan sebagai kerangka strategis untuk memvisualisasikan elemen-elemen kunci model bisnis secara terstruktur dan terintegrasi (Suryono et al., 2022). *Rational Unified Process (RUP)* untuk merancang pengembangan sistemnya, RUP membagi siklus hidup proyek menjadi empat fase: pemodelan bisnis, persyaratan, analisis dan desain, implementasi, pengujian, dan penyebaran (I et al., 2024). Studi (Firmansyah et al., 2024) menunjukkan bahwa fase-fase ini mendukung pendekatan berkelanjutan dengan

artefak yang jelas di setiap tahap pengembangan. Sementara itu, (Hadjaratie et al., 2023) menerapkan RUP dalam pengembangan sistem informasi berbasis web mobile, memanfaatkan setiap fase untuk menghasilkan sistem yang terstruktur dan teruji dengan pendekatan black-box testing pada fase transisi.

Selain itu, evaluasi usability menggunakan pendekatan seperti System Usability Scale (SUS) menjadi penting untuk memastikan sistem yang dikembangkan mampu memberikan pengalaman pengguna yang optimal (Sari et al., 2024). Oleh karena itu, diperlukan pendekatan pengembangan sistem yang mengintegrasikan perancangan model bisnis dan validasi pengalaman pengguna secara sistematis.

Hasil dari penelitian ini diharapkan dapat menjadi prototipe model bisnis yang dapat membantu para pelaku kreatif di bidang fotografi untuk mengembangkan bisnisnya dan mengelola karya seni digital yang bisa menjadi aset digital yang terus bermanfaat dan berkelanjutan dikemudian hari.

BAHAN DAN METODE

Penelitian ini menggunakan beberapa pendekatan, yang terdiri dari tiga tahapan utama: perancangan solusi dengan *Design Thinking*, perumusan strategi bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), dan pengembangan sistem dengan *Rational Unified Process* (RUP).



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 1. *Research Stage* (Tahapan Penelitian)

Bagian metode ini berisi paparan dalam bentuk paragraf tentang rancangan penelitian, sumber data, teknik pengumpulan data, dan analisis data yang secara nyata dilakukan peneliti. Tahap pertama, yaitu perancangan solusi, menggunakan pendekatan *Design Thinking*. Tahap *Empathize* dilakukan melalui observasi partisipatif terhadap komunitas fotografi di kawasan Dukuh Atas, Jakarta. Observasi ini bertujuan untuk memahami bagaimana fotografer mengelola karya foto,

membangun portofolio, lalu membuat pertanyaan yang terbuka dan terstruktur untuk menggali informasi mendalam mengenai kebutuhan, harapan, dan pengalaman fotografer terkait dengan penggunaan platform fotografi berbasis web yang sering mereka gunakan, kemudian dianalisis pada tahap *Define* untuk merumuskan permasalahan inti. Dan tahap *Ideate*, untuk berbagai solusi kreatif dihasilkan untuk mengatasi masalah tersebut. Solusi terpilih kemudian diwujudkan dalam bentuk prototipe pada tahap *Prototype*, yang selanjutnya diuji coba pada tahap *Test* untuk mendapatkan umpan balik dari pengguna.

Pengujian pada tahap *Test* dilakukan menggunakan kuesioner *System Usability Scale* (SUS) untuk mengevaluasi tingkat kebergunaan (*usability*) dari *prototype* sistem yang dikembangkan. Kuesioner terdiri dari 10 pernyataan dengan skala Likert 1–5 yang menilai kemudahan penggunaan, konsistensi antarmuka, kompleksitas sistem, serta kepuasan pengguna terhadap sistem. Pengujian melibatkan 10 responden yang merupakan calon pengguna aplikasi PotoShare Indonesia, yang terdiri dari 5 pembeli, 4 kreator/fotografer, dan 1 admin. Hasil pengisian kuesioner kemudian dianalisis untuk mengetahui tingkat *usability* sistem yang dikembangkan.

Kajian studi literatur juga dilakukan untuk mendapatkan informasi yang relevan dari penelitian-penelitian sebelumnya yang berkaitan dengan tema penelitian dan mengumpulkan referensi dari jurnal dan buku. Studi ini mencakup teori tentang platform digital, ekonomi kreatif, monetisasi karya seni digital, serta penelitian penelitian sebelumnya yang terkait dengan pengembangan sistem marketplace untuk fotografer dan kreator digital.

Selanjutnya, dalam melakukan pengembangan strategi bisnis menggunakan *Business Model Canvas* (BMC). Sembilan blok elemen BMC, seperti *Value Proposition* dan *Customer Segments*, diisi berdasarkan temuan dari wawancara dan analisis pasar. BMC digunakan untuk memetakan bagaimana bisnis *Potoshare Indonesia* akan menciptakan, mengirimkan, dan menangkap nilai. Hasil dari perancangan BMC ini kemudian menjadi acuan utama dalam menentukan fitur dan fungsionalitas sistem yang akan dikembangkan.

Pengembangan sistem *Potoshare Indonesia* dilakukan dengan menggunakan metodologi *Rational Unified Process* (RUP). RUP dipilih karena menyediakan kerangka kerja yang terstruktur dan iteratif. Fase *Inception* berfokus pada perumusan visi proyek dan *business case*. Fase *Elaboration* digunakan untuk mendefinisikan arsitektur sistem

dan merancang model-model esensial. Pada fase *Construction*, tim pengembangan membangun sistem berdasarkan rancangan yang telah dibuat, yang mencakup pengkodean dan pengujian. Terakhir, fase *Transition* memastikan sistem siap untuk diluncurkan dan digunakan oleh pengguna.

HASIL DAN PEMBAHASAN

Pengembangan sistem PotoShare Indonesia diawali dengan pendekatan Design Thinking, sebuah metode inovatif yang berpusat pada pengguna, dengan tujuan menggali kebutuhan, mengidentifikasi masalah, serta menghasilkan solusi yang relevan dan layak secara bisnis. Pendekatan ini diterapkan melalui lima tahapan: *Empathize*, *Define*, *Ideate*, *Prototype*, dan *Test*.

Design Thinking

1. *Empathize*

Pada tahap *Empathize*, dilakukan observasi langsung terhadap komunitas fotografer Potopotokota di kawasan Dukuh Atas, Jakarta, serta pendekatan kepada calon pembeli digital. Hasilnya menunjukkan bahwa fotografer kesulitan dalam menampilkan portofolio secara profesional, menjual karya digital secara legal, dan membangun identitas kreator yang kredibel. Di sisi pembeli, ditemukan kebutuhan akan akses legal terhadap aset visual serta sistem pembelian yang sederhana dan aman.

2. *Define*

Tahap *Define* merumuskan inti masalah, antara lain: belum adanya platform lokal yang terintegrasi untuk penjualan karya digital fotografi, proses transaksi yang belum terdigitalisasi, dan terbatasnya media promosi serta distribusi karya secara profesional.

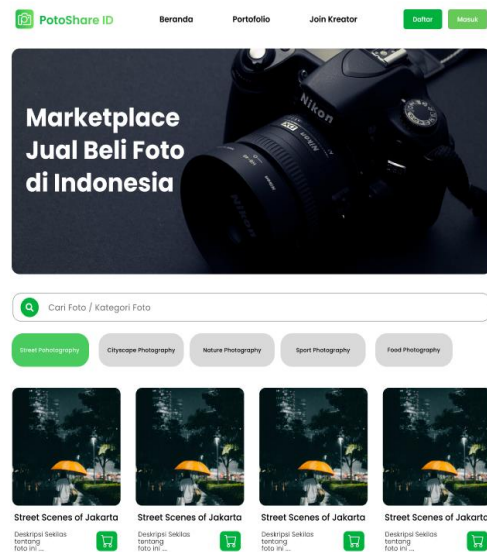
3. *Ideate*

Selanjutnya, pada tahap *Ideate*, dikembangkan gagasan sistem digital berbasis web bernama *PotoShare* Indonesia yang menawarkan fitur utama seperti: galeri portofolio online, sistem monetisasi karya (foto, preset, *e-book*), halaman profil kreator, serta fitur integrasi promosi.

4. *Prototype*

Setelah ide-ide dikembangkan dalam tahap sebelumnya, langkah selanjutnya adalah merealisasikan konsep tersebut dalam bentuk rancangan antarmuka. Tujuannya agar rancangan ini mudah dipahami oleh pengguna dan dapat digunakan untuk memperoleh umpan balik yang berguna. Respon dari pengguna ini nantinya menjadi dasar evaluasi dalam pengembangan

aplikasi secara lebih lanjut. Berikut adalah tampilan mockup dari *PotoShare* Indonesia:



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

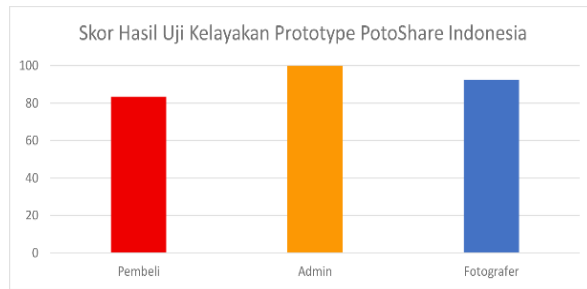
Gambar 2. *Prototype* Halaman Utama

Tahap akhir dalam pendekatan Design Thinking adalah *Test*, yang bertujuan untuk mengevaluasi tingkat keterterimaan sistem oleh pengguna berdasarkan pengalaman mereka dalam menggunakan prototipe. Evaluasi dilakukan melalui penyebaran kuesioner kepada calon pengguna utama yang terdiri dari tiga peran, yaitu admin, pembeli, dan kreator (fotografer).

Pengujian dan Analisis Data

Pengujian *prototype* dilakukan pada tahap *Test* dalam pendekatan *Design Thinking* untuk mengevaluasi tingkat kebergunaan sistem menggunakan *System Usability Scale* (SUS) yang terdiri dari 10 pernyataan dengan skala Likert 1-5. Instrumen ini mencakup aspek kemudahan penggunaan, konsistensi antarmuka, kompleksitas sistem, serta kepuasan pengguna secara umum.

Sebanyak 10 responden terlibat dalam pengujian, terdiri atas 5 pembeli (50%), 4 kreator (40%), dan 1 admin (10%). Perhitungan skor SUS dilakukan dengan metode standar, yaitu penyesuaian skor item ganjil dan genap, kemudian dikalikan 2,5 untuk memperoleh nilai dalam rentang 0-100. Hasil menunjukkan skor rata-rata pembeli sebesar 83,5, kreator 92,5, dan admin 100, dengan rata-rata keseluruhan 88,75. Nilai ini termasuk kategori excellent, yang mengindikasikan bahwa *prototype* memiliki tingkat *usability* yang sangat baik dan mampu memenuhi kebutuhan pengguna lintas peran.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 3. Skor Hasil Uji Kelayakan Prototype Berdasarkan Peran Pengguna

Business Model Canvas (BMC)

Sebagai bagian dari strategi pengembangan *startup* digital, *PotoShare* Indonesia merancang model bisnisnya menggunakan pendekatan *Business Model Canvas* (BMC). BMC digunakan untuk mengidentifikasi komponen-komponen kunci yang membentuk kerangka kerja bisnis, mulai dari mitra strategis, proposisi nilai, hingga struktur pendapatan. Pemodelan ini penting untuk menjamin bahwa rancangan sistem yang dibangun tidak hanya layak dari sisi teknis, namun juga berkelanjutan dari sisi bisnis.

Potoshare menjalin kemitraan kunci (Key Partners) dengan komunitas fotografer lokal maupun nasional, penyedia layanan payment gateway (seperti Midtrans), penyedia layanan cloud hosting, dan fotografer profesional sebagai brand ambassador. Kolaborasi ini mendukung operasional teknis sekaligus strategi pertumbuhan komunitas. Berikut BMC Potoshare Indonesia :

Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationship	Customer Segments
- Komunitas fotografer Indonesia (offline & online) - Payment gateway (Midtrans, Xendit, dll.) - Layanan cloud hosting - Influencer kreatif & fotografer ambassador	- Pengembangan & pemeliharaan platform web - Hiring fotografer & onboarding creator - Strategi pemasaran digital & konten - Manajemen komunitas kreatif	- Platform khusus fotografi digital pertama yang menggabungkan penjualan aset digital, portofolio, dan marketplace produk digital - Kemudahan menjual foto, preset, e-book, atau produk digital - Dashboard fotografer dengan galeri sebagai fotofolio profil pribadi dan pengelolaan produk digital yang akan dijual - Sistem transaksi yang aman dan berbasis digital - Mendukung eksistensi dan monetisasi karya fotografer lokal	- Fitur chat langsung antara user dan creator - Sistem rating & review - Dukungan pelanggan (CS) - Edukasi melalui blog artikel dan tutorial	- Fotografer profesional & freelance - Fotografer pemula atau hobiis - Pembeli karya digital (kolektor, brand, media, dll.) - UMKM atau klien yang membutuhkan jasa foto
Key Resources		Channels		
- Tim pengembang (developer & UI/UX) - Tim kreatif & manajemen konten - Infrastruktur server & database - Sistem payment gateway dan keamanan transaksi		- Website <i>PotoShare</i> Indonesia - Media sosial Instagram - Komunitas fotografer lokal dan event offline maupun online		
Cost Structure		Revenue Streams		
- Biaya pengembangan aplikasi - Biaya server & hosting - Biaya operasional tim & pemasaran - Biaya customer service dan keamanan data - Biaya brand ambassador untuk iklan dan promosi		- Komisi penjualan dari setiap transaksi - Iklan / slot promosi berbayar - Kolaborasi konten atau event sponsor		

Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 4. Business Model Canvas (BMC)

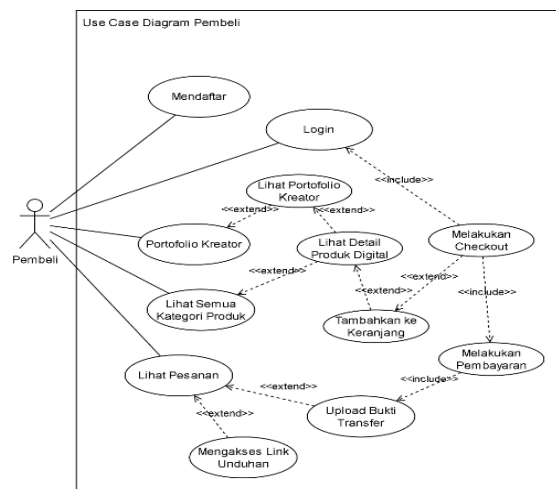
Rational Unified Process (RUP)

Setelah kebutuhan pengguna berhasil diidentifikasi melalui pendekatan *Design Thinking* dan model bisnis dipetakan menggunakan *Business Model Canvas* (BMC), proses pengembangan sistem *PotoShare* Indonesia dilakukan dengan metode *Rational Unified Process* (RUP). RUP dipilih karena memiliki pendekatan iteratif dan terstruktur, sehingga cocok untuk memastikan sistem dibangun secara bertahap, dapat diuji, dan disesuaikan dengan umpan balik pengguna di setiap fase pengembangan.

Beberapa kebutuhan yang teridentifikasi meliputi: registrasi dan login multiperan (pembeli dan kreator), unggah serta pengelolaan produk digital seperti foto, preset, dan e-book, tampilan portofolio profesional, pencarian produk berdasarkan kategori atau kreator, sistem pemesanan dan pembayaran digital, tampilan statistik penjualan bagi kreator, serta manajemen pengguna dan transaksi oleh admin. Seluruh kebutuhan tersebut dijadikan landasan untuk menyusun aktor sistem dan fungsionalitas inti yang akan diimplementasikan pada tahap berikutnya.

Use Case Diagram Pembeli

Use Case Diagram Pembeli menggambarkan interaksi pengguna berperan sebagai pembeli dalam platform *PotoShare* Indonesia. Pembeli dapat mendaftar dan login untuk mengakses berbagai fitur utama, seperti melihat portofolio kreator, menjelajahi kategori produk digital, serta melihat detail produk. Pembeli dapat menambahkan produk ke keranjang dan melanjutkan ke proses *checkout*, yang mencakup pembayaran serta unggah bukti transfer. Setelah pembayaran dikonfirmasi, pengguna dapat mengakses tautan unduhan melalui menu pesanan dapat dilihat pada Gambar 5.

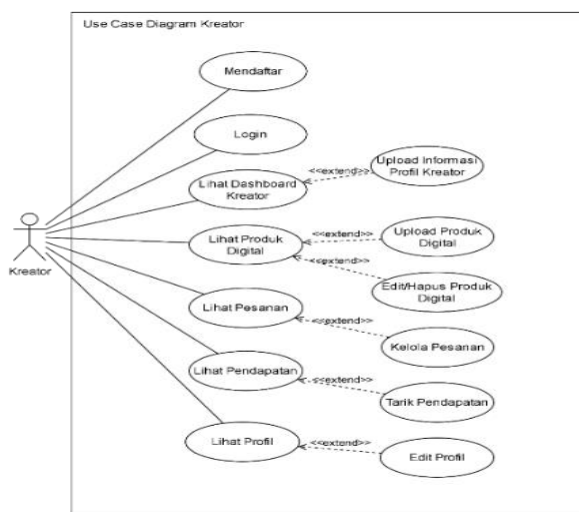


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 5. Diagram Use Case Pembeli

Use Case Diagram Kreator

Use Case Diagram Kreator menggambarkan interaksi pengguna berperan sebagai kreator, yaitu fotografer yang mengelola dan menjual karya digital melalui platform *PotoShare Indonesia*. Setelah melakukan registrasi dan login, kreator dapat mengakses dashboard untuk mengelola informasi profil, mengunggah karya, serta memantau aktivitas penjualan. Fitur utama yang dapat diakses kreator meliputi pengelolaan produk digital (unggah, edit, dan hapus), pengelolaan pesanan, serta penarikan pendapatan. Kreator juga dapat memperbarui informasi profil untuk meningkatkan citra profesional diagram dapat dilihat pada Gambar 6.



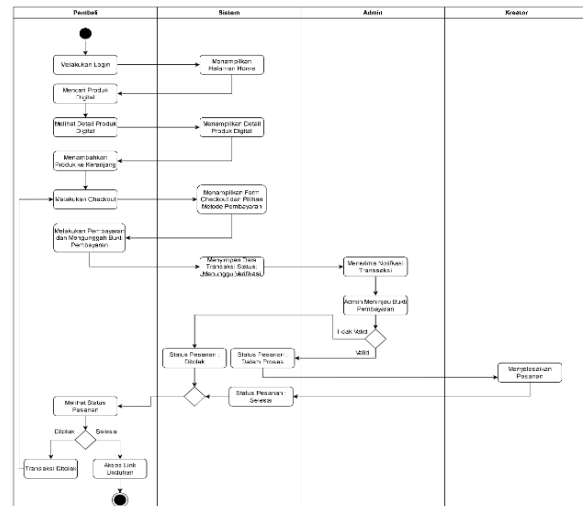
Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 6. Diagram *Use Case* Kreator

Setelah dilakukan pemodelan use case untuk masing-masing peran pengguna, tahapan selanjutnya adalah pemodelan alur proses dalam sistem melalui *activity diagram*. Diagram ini digunakan untuk menggambarkan urutan aktivitas yang dilakukan oleh pengguna dalam menjalankan fungsi tertentu pada sistem, serta menunjukkan keputusan dan aliran data yang terjadi di dalamnya. Pemodelan aktivitas disajikan untuk mewakili proses penting seperti checkout pembeli dan unggah karya oleh kreator.

Diagram Activity Proses Checkout Oleh Pembeli

Pembeli melakukan login, mencari dan melihat detail produk digital, lalu menambahkan produk ke keranjang dan melanjutkan ke checkout dengan mengunggah bukti pembayaran. Sistem mencatat transaksi dengan status “Menunggu Verifikasi”. Admin memverifikasi bukti pembayaran; jika valid, status berubah menjadi “Dalam Proses” dan kreator dapat menyelesaikan

pesanan. Setelah selesai, sistem mengaktifkan link unduhan dan menandai status sebagai “Pesanan Selesai”. Jika pembayaran ditolak, status berubah menjadi “Pesanan Dibatalkan”. Pembeli hanya dapat mengakses tautan unduhan jika transaksi berhasil. Diagram dapat dilihat pada Gambar 7.



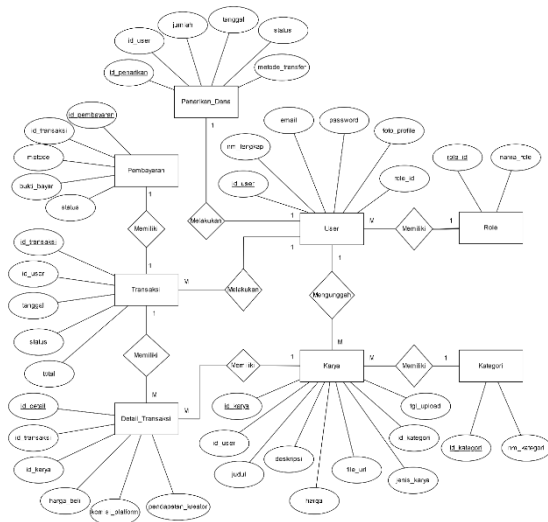
Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 7. Diagram *Activity* Proses Checkout Oleh Pembeli

Setelah alur aktivitas utama digambarkan melalui *activity Diagram*, tahap selanjutnya adalah memodelkan struktur data yang digunakan dalam sistem. Pemodelan ini dilakukan melalui *Entity Relationship Diagram* (ERD) yang berfungsi untuk merancang basis data, mengidentifikasi entitas penting, serta mendefinisikan hubungan antar data

Entity Relationship Diagram

ERD sistem *PotoShare Indonesia* terdiri dari sembilan entitas utama yang saling terhubung, yaitu: user, role, karya, kategori, transaksi, detail_transaksi, pembayaran, penarikan_dana. Entitas user menyimpan data pengguna (pembeli dan kreator) dan terhubung ke role untuk membedakan hak akses.

Kreator dapat mengunggah karya digital yang diklasifikasikan ke dalam kategori. Proses pembelian dicatat melalui entitas Transaksi dan dirinci dalam detail_transaksi yang mencakup harga beli, komisi platform, dan pendapatan kreator. Bukti pembayaran dicatat pada entitas pembayaran, sedangkan proses penarikan dana kreator disimpan dalam penarikan_dana. Struktur ini membentuk sistem database yang mendukung operasional marketplace secara menyeluruh. ERD dapat dilihat pada Gambar 8



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

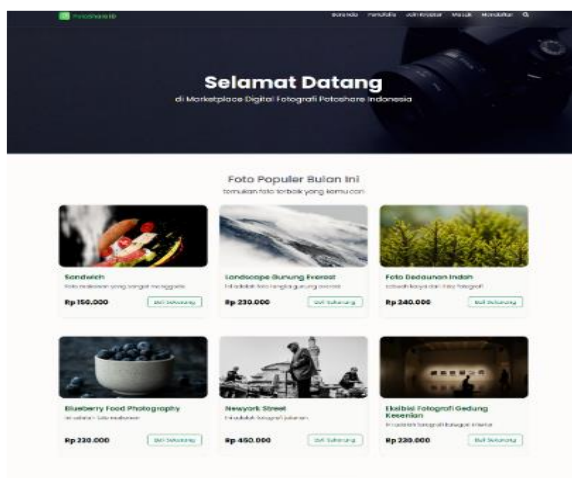
Gambar 8. Entity Relationship Diagram

Construction

Setelah struktur data sistem dimodelkan melalui *Entity Relationship Diagram* (ERD), tahap selanjutnya adalah implementasi antarmuka pengguna *User Interface* sebagai representasi visual dari fungsionalitas sistem. Antarmuka ini dirancang berdasarkan kebutuhan pengguna yang telah dianalisis sebelumnya dan menjadi media utama interaksi antara pengguna dan sistem.

Implementasi Halaman Utama

Halaman ini adalah tampilan utama saat pengguna membuka *website PotoShare Indonesia*. Di halaman utama ini, pengunjung bisa mencari foto berdasarkan kategori, melihat koleksi terbaru, dan membaca ringkasan tentang informasi platform ini. Implementasi halaman utama dapat dilihat pada Gambar 9.

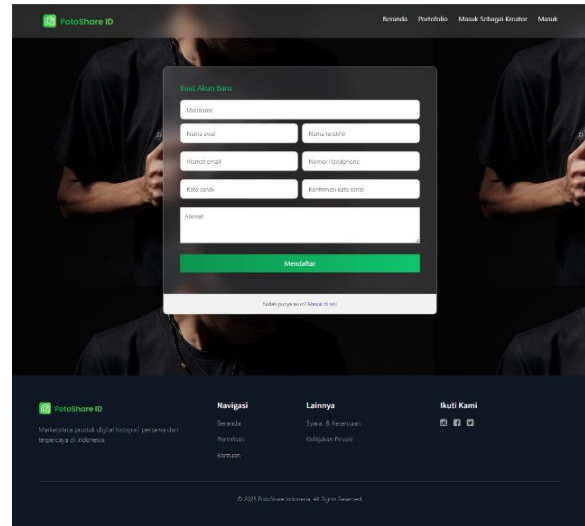


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 9. Implementasi Halaman Utama

Implementasi Halaman Registrasi

Setelah memilih menu login pada halaman utama kini pengunjung dapat melakukan pendaftaran sebagai user pada halaman registrasi ini. Setelah itu user dapat melakukan login pada halaman masuk. Dapat dilihat pada Gambar 10.

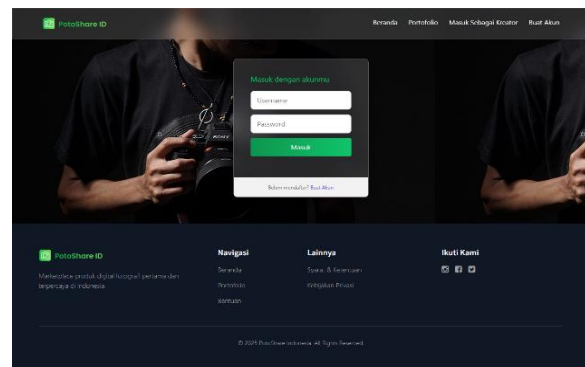


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 10. Implementasi Halaman Registrasi

Implementasi Halaman Masuk

Halaman ini adalah halaman masuk yang dapat digunakan oleh user yang sudah melakukan registrasi dan akun user-nya telah sukses dibuat dan di setujui oleh admin. Implementasi ini terdapat pada Gambar 11.

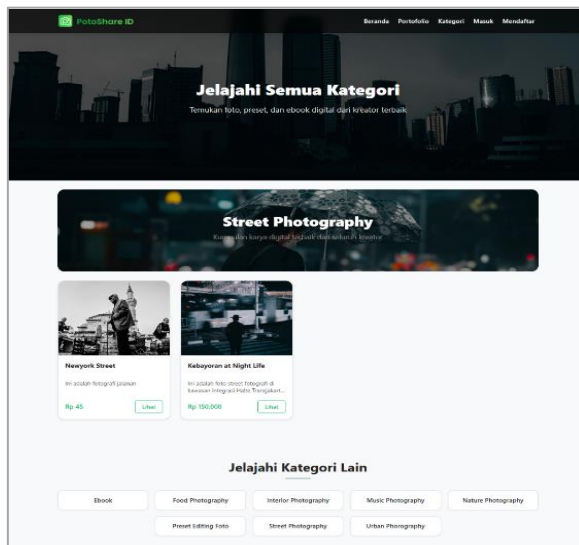


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 11. Implementasi Halaman Masuk

Implementasi Halaman Kategori Produk

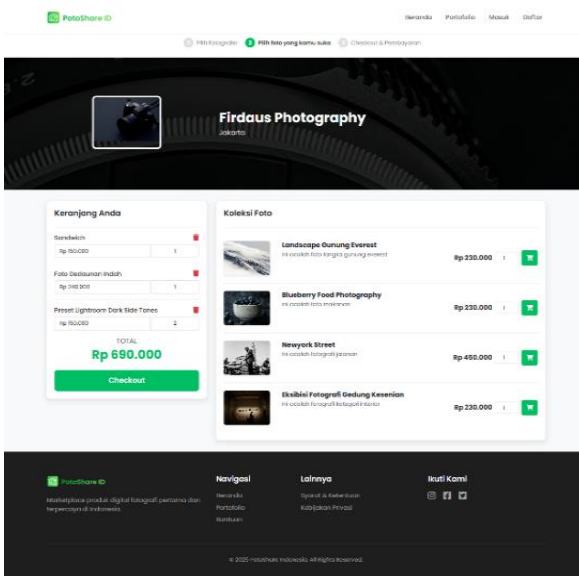
Halaman ini adalah halaman kategori yang dapat digunakan oleh pengunjung untuk mencari karya yang mereka cari dengan menggunakan kategori yang tersedia di platform ini, pada halaman jelajahi kategori ini pengunjung juga bisa mencari referensi serupa pada kategori yang sama. Dapat dilihat pada Gambar 12



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 12. Implementasi Halaman Kategori Produk

Implementasi Halaman Keranjang

Halaman ini menampilkan daftar produk yang telah dipilih oleh pengguna untuk dibeli. Setiap item yang ada di keranjang ditampilkan dalam bentuk kartu berisi nama karya, deskripsi singkat, harga, jumlah pembelian, dan tombol untuk menghapus atau melanjutkan proses checkout

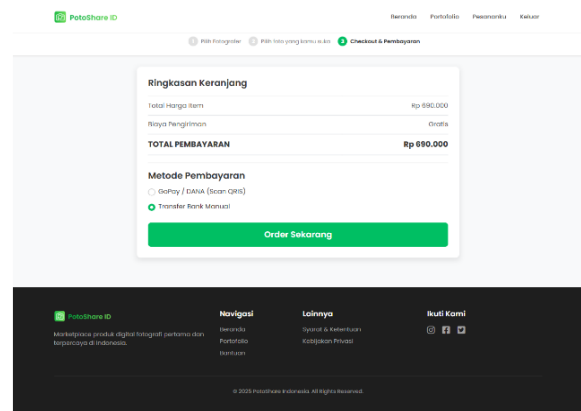


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 13. Implementasi Halaman Keranjang

Implementasi Halaman Pembayaran

Halaman ini digunakan saat pengguna akan menyelesaikan transaksi pada produk yang sudah masuk di keranjang. Di halaman pembayaran ini terdapat ringkasan pembelian, pilihan metode

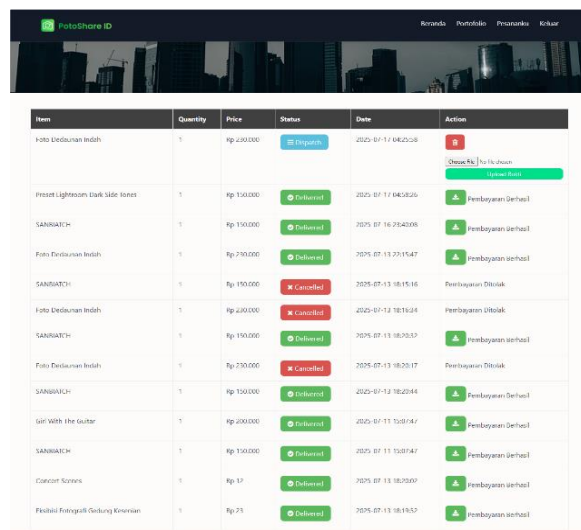
pembayaran, total tagihan dan penyelesaian pembayaran.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 14. Implementasi Halaman Pembayaran

Implementasi Halaman *Dashboard* Pembeli

Halaman ini menampilkan daftar transaksi yang sudah dilakukan oleh user. Setiap baris menampilkan informasi transaksi, pada halaman ini user bisa mengakses dan mendownload produk digital yang telah dibeli dan sukses dalam melakukan transaksi hingga icon unduh muncul.

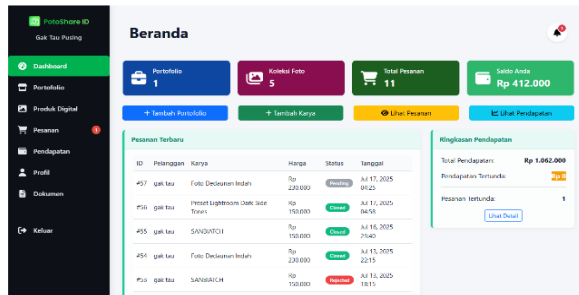


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)
Gambar 15. Implementasi Halaman Dashboard Pembeli

Implementasi Halaman *Dashboard* Kreator

Pada halaman dashboard kreator ini, fotografer atau kreator yang telah mendaftar sebagai vendor di sini merupakan portal bagi kreator dalam mengelola karyanya sebagai portofolio, baik mengunggah, menghapus dan mengedit karya yang akan mereka tampilkan, di sini

kreator juga dapat mengelola proses penjualan karya, pembayaran, hingga penarikan dana.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 16. Implementasi Halaman Dashboard

Transition

Pengujian sistem dilakukan menggunakan metode *Black-Box Testing* untuk memastikan bahwa seluruh fitur yang dikembangkan pada platform PotoShare Indonesia berjalan sesuai dengan kebutuhan fungsional pengguna. Pengujian difokuskan pada interaksi antarmuka dan keluaran sistem berdasarkan masukan pengguna, tanpa memperhatikan struktur internal kode program.

Dari hasil pengujian yang dilakukan terhadap sebelas skenario utama, seluruh fungsi sistem menunjukkan kinerja yang sesuai dengan harapan. Proses registrasi dan autentikasi pengguna (baik pembeli maupun kreator) berjalan normal, termasuk validasi kredensial login dan penyimpanan data akun. Fitur unggah karya, eksplorasi produk berdasarkan kategori, serta manajemen transaksi dari sisi pembeli dan kreator juga berhasil diuji tanpa kesalahan. Proses checkout dan pembayaran mampu menampilkan informasi transaksi secara akurat, serta mendukung pengelolaan pesanan secara efisien. Selain itu, dashboard untuk masing-masing peran pengguna menampilkan data yang relevan dan terbaru. Seluruh skenario pengujian yang dirancang menghasilkan status "Berhasil", yang menandakan bahwa sistem telah memenuhi fungsionalitas dasar sesuai spesifikasi kebutuhan pengguna.

Distribusi Responden Uji Prototype

Distribusi responden berdasarkan peran pengguna ditunjukkan pada Gambar X. Dari total 10 responden, sebanyak 5 orang (50%) berperan sebagai pembeli, 4 orang (40%) sebagai kreator/fotografer, dan 1 orang (10%) sebagai admin. Komposisi ini menunjukkan bahwa pengujian melibatkan seluruh jenis pengguna utama sistem sehingga hasil evaluasi dapat merepresentasikan perspektif konsumen maupun penyedia konten.

Hasil Evaluasi Usability Prototype

Hasil perhitungan System Usability Scale (SUS) berdasarkan peran pengguna ditunjukkan pada Gambar 3. Kelompok pembeli memperoleh rata-rata skor sebesar 83,5, kelompok kreator/fotografer memperoleh skor 92,5, sedangkan admin memperoleh skor 100. Rata-rata keseluruhan sistem adalah 88,75. Berdasarkan interpretasi standar SUS, skor 88,75 termasuk dalam kategori *Excellent* (Grade A) dan berada pada tingkat usability di atas rata-rata. Hasil ini menunjukkan bahwa prototype sistem mudah dipelajari, memiliki navigasi yang jelas, serta mampu memenuhi kebutuhan masing-masing kelompok pengguna secara optimal.

Meskipun jumlah responden masih terbatas, pengujian ini memberikan validasi awal terhadap kelayakan sistem sebelum dikembangkan ke tahap implementasi skala penuh. Temuan ini memperkuat bahwa pendekatan Design Thinking yang dikombinasikan dengan *Business Model Canvas* dan *Rational Unified Process* mampu menghasilkan rancangan sistem yang tidak hanya terstruktur secara konseptual, tetapi juga tervalidasi dari sisi pengalaman pengguna.

Analisis dan Perbandingan dengan Penelitian Terdahulu

Hasil penelitian menunjukkan bahwa integrasi *Design Thinking*, *Business Model Canvas* (BMC), dan *Rational Unified Process* (RUP) mampu menghasilkan prototype sistem yang terstruktur dan tervalidasi dari sisi pengalaman pengguna, dengan skor System Usability Scale (SUS) sebesar 88,75 yang termasuk kategori *excellent*. Temuan ini mengindikasikan bahwa sistem memiliki tingkat kemudahan penggunaan dan kesesuaian fungsi yang tinggi. Dibandingkan dengan penelitian terdahulu yang umumnya berfokus pada sistem pemesanan jasa fotografi atau implementasi fitur pembayaran digital, penelitian ini menitikberatkan pada pengembangan marketplace monetisasi karya digital yang mengintegrasikan perancangan model bisnis dan validasi usability dalam satu kerangka pengembangan terpadu, sehingga memberikan kontribusi konseptual dan praktis dalam pengembangan platform ekonomi kreatif digital.

Analisis dan Keterbatasan Penelitian

Meskipun hasil pengujian menunjukkan tingkat usability yang sangat baik, penelitian ini masih memiliki keterbatasan, terutama pada jumlah responden yang relatif terbatas dan pengujian yang masih berada pada tahap *prototype*. Selain itu, evaluasi lanjutan seperti pengujian keamanan sistem, pengujian performa pada skala pengguna besar, serta analisis kelayakan finansial

belum dilakukan. Oleh karena itu, penelitian selanjutnya disarankan untuk melakukan implementasi sistem secara penuh dan pengujian pada jumlah pengguna yang lebih luas guna memperoleh hasil yang lebih komprehensif dan representatif.

KESIMPULAN

Penelitian ini berhasil merancang model bisnis dan *prototype* sistem PotoShare Indonesia sebagai platform monetisasi karya digital berbasis web melalui integrasi *Design Thinking*, *Business Model Canvas*, dan *Rational Unified Process*. Hasil evaluasi usability menggunakan System Usability Scale menunjukkan skor rata-rata 88,75 yang berada pada kategori *excellent*, menandakan sistem mudah digunakan dan sesuai dengan kebutuhan pengguna. Secara keseluruhan, sistem yang dirancang memiliki potensi untuk mendukung ekosistem ekonomi kreatif digital, khususnya dalam memfasilitasi kreator untuk mendistribusikan dan memonetisasi karya secara profesional. Pengembangan lebih lanjut diperlukan untuk implementasi penuh serta pengujian dalam skala yang lebih luas.

REFERENSI

- Setianingrum, R. A., & Faslah, R. (2025). Monetisasi karya digital dan tantangan perlindungan hak cipta di Indonesia. *Jurnal Hukum Bisnis*, 14(3), 1–8.
<https://doi.org/10.47709/jhb.v14i03.6103>
- Amaliya, D. (2024). Pengaruh digitalisasi pada sektor ekonomi kreatif di Indonesia. *Maliki Interdisciplinary Journal*, 2(6), 1444–1452. uin-malang.ac.id
- Ariska, D., & Nurlela, S. (2022). Analisis dan perancangan UI/UX aplikasi Lazada menggunakan metode design thinking. *Jurnal Infotech*, 4(2), 86–91.
<https://doi.org/10.31294/infotech.v4i2.13234>
- Dwi, N. E., Putri, I. A., Ariany, R., & Putera, R. E. (2024). Lisensi Creative Commons Attribution 4.0 Internasional (CC BY). *Tata Kelola Industri Kreatif Di Indonesia Dalam Perspektif Sound Governance*, 12(Maret), 1–10.
- Firmansyah, F., Sudirman, M. Y. D., & Putra, R. I. (2024). *Integrating green computing into rational unified process for sustainable development goals: a comprehensive approach*. 14(3), 2868–2874.
<https://doi.org/10.11591/ijece.v14i3.pp2868-2874>
- Hadjaratie, L., Junaidi, A., Daud, R., Polin, M., Dwinanto, A., Roviana, H., Pakaya, N., & Padiku, I. R. (2023). *Pendekatan rational unified process dalam pengembangan sistem informasi berbasis web mobile*. 5(2), 120–130.
<https://doi.org/10.37905/jji.v5i2.21469>
- Hutagaol, B. (2024). Pemasaran seni di era digital: Strategi media sosial dan platform kreatif. *Sindoro: Cendikia Pendidikan*, 10(5).
<https://doi.org/10.9644/sindoro.v3i9.252>
- I, A. R., Purnamasari, A. I., & Ali, I. (2024). *DESAIN DAN IMPLEMENTASI SISTEM INFORMASI PHOTOGRAPHY ARFI POTRET BERBASIS WEBSITE MENGGUNAKAN METODE RATIONAL UNIFIED PROCESS (RUP)*. 8(1), 331–338.
- Ingriana, A., Chondro, J., & Rolando, B. (2024). Transformasi digital model bisnis kreatif: Peran sentral e-commerce dan inovasi teknologi di Indonesia. *Jurnal Manajemen dan Digitalisasi Ekonomi (JUMDER)*, 1(1), 69–78.
<https://doi.org/10.1234/jumder.v1i1.8>
- Jonatan, D., & Jaelani, I. (2024). Pengembangan sistem informasi pemesanan jasa fotografi dengan menerapkan payment gateway menggunakan metode prototype. *Merkurius: Jurnal Riset Sistem Informasi dan Teknik Informatika*, 2(5), 157–168.
<https://doi.org/10.61132/merkurius.v2i5.291>
- Missy, M. A., Kurdi, M., & Anwar, S. (2021). Strategi pemasaran digital dalam meningkatkan volume penjualan pada Amanda Cafe di era revolusi industri 4.0. *Journal MISSY (Management and Business Strategy)*, 2(1), 1–10.
<https://doi.org/10.24929/missy.v2i1>
- Pramesti, S. C., & Nisa, F. L. (2024). Transformasi ekonomi kreatif pasca pandemi: Peran marketplace Shopee sebagai pendorong utama. *Jurnal Ilmiah Ekonomi, Manajemen, Bisnis dan Akuntansi (JEMBA)*, 1(2), 127–136.
<https://doi.org/10.61722/jemba.v1i2.105>
- Sari, N. C., Putra, Y., Alfa Hikmatun Nabilah, & Revania Jeni Puspitasari. (2025). Evaluating Usability And Customer Satisfaction in E-Marketplaces Using System Usability Scale and Customer Satisfaction Score. *Journal of Computing and Smart Ecosystems*, 1(1), 26–34. Retrieved from <https://jurnalnew.unimus.ac.id/index.php/J-CaSE/article/view/753>
- Tarigan, N. E., Laili, F. R., Samudra Hidayat, T., & Hidayat, R. (2024). Membangun Keunggulan Bisnis Digital: Sinergi Perencanaan Sumber Daya Manusia Strategis Dan Artificial Intelligence. *Jurnal Pengabdian Kepada*

Masyarakat, 4(1), 179–185.

https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index

Widiani, H. N., Alfatih, M. F., Pasya, T. M., & Kuntari, W. (2024). Penerapan Business Model Canvas (BMC) pada bisnis jasa fotografi produk Rabbithall Studio. *Lokawati: Jurnal Penelitian Manajemen dan Inovasi Riset*, 3(1), 69–78. <https://doi.10.61132/lokawati.v3i1.1432>

Zen, A. P., Ayu, I. K., & Anjarsari, S. (2025). Perkembangan fotografi era digital munculnya format instan stories dan reels. *Jurnal Visual Ideas*, 5(1), 60–66. <https://doi.org/10.33197/visualideas.vol5.is1.2025.2537>