

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

Firdaus Akbar<sup>1\*</sup>; Muhammad Rizky Dwiputra<sup>2</sup>; Siti Nurlela<sup>3</sup>

Sistem Informasi<sup>1,2,3</sup>,

Universitas Nusa Mandiri, Jakarta, Indonesia <sup>1</sup>,

[www.nusamandiri.ac.id](http://www.nusamandiri.ac.id) <sup>1,2,3</sup>

firdausakbar97@gmail.com<sup>1\*</sup>, mrizkydwiputra@gmail.com<sup>2</sup>, siti.sie@nusamandiri.ac.id<sup>3</sup>



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:** *Web Application, Digital Business, Potoshare Indonesia, BMC, RUP, Digital Prouct*

**Abstrak**— Transformasi Digital pada bidang ekonomi kreatif telah membuka peluang untuk pelaku industri terutama fotografer, dalam mendistribusikan dan memonetiasi 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 menghususkan 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:** *Aplikasi Web, Bisnis Digital, Potoshare Indonesia, BMC, RUP, Produk Digital*

### 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 jaman dahulu sampai sekarang, yaitu medium untuk berekspresi dan menyampaikan gagasan pengguna (Zen et al., 2025). Dan 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).

Penelitian-penelitian sebelumnya telah banyak membahas model bisnis digital dan memiliki keterkaitan baik dari sisi pendekatan, tujuan, maupun fitur sistem. Perbandingan ini penting untuk mengetahui inovasi serta kontribusi unik dari aplikasi yang dirancang. Misalnya pada penelitian yang membahas Sistem marketplace fotografi berbasis web memudahkan pelanggan menemukan dan memesan jasa foto, memperluas jangkauan pasar, serta meningkatkan efisiensi layanan (Linda et al., n.d.) 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).

Transformasi digital sebuah proses yang radikal/luar biasa dimana proses tersebut melibatkan sumber daya yang dimiliki termasuk memanfaatkan teknologi untuk memberikan pengalaman baru (Kristophorus Hadiono, 2020). 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). *Business Model Canvas* (BMC) untuk merumuskan strategi bisnis, BMC membantubisnis secara garis besar dapat dipahami tanpa harus membuat dokumen rencana bisnis. BMC merupakan kerangka kerja yang paling populer untuk mendefinisikan model bisnis startup (Nur Wijayanti, 2020).

*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. 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 asset 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). 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.

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, untuk 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

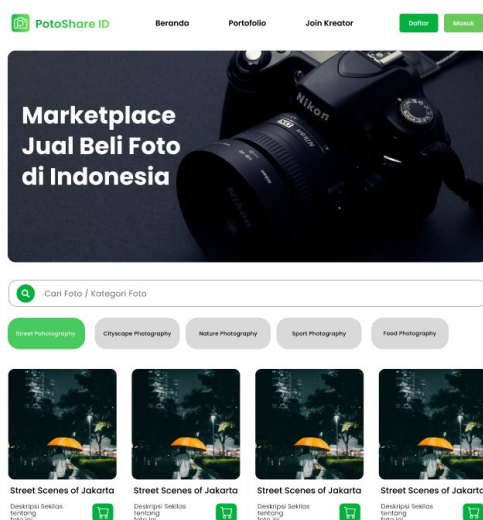
Tahap *Define* merumuskan inti masalah, antara lain: belum adanya platform lokal yang terintegrasi untuk penjualan karya digital fotografi, proses transaksi yang belum terdigitalisasi, dan terbatasnya media promosi serta distribusi karya secara profesional.

## 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

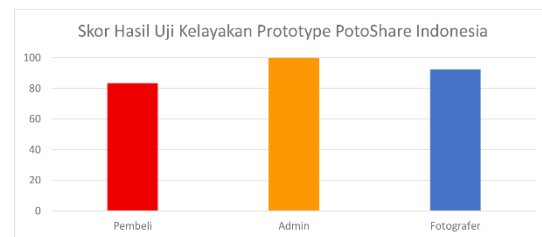
Setelah ide-ide dikembangkan dalam tahap sebelumnya, langkah selanjutnya adalah merealisasikan konsep tersebut dalam bentuk rancangan antarmuka. Tujuannya agar rancangan ini mudah dipahami oleh pengguna dan dapat digunakan untuk memperoleh umpan balik yang berguna. Respon dari pengguna ini nantinya menjadi dasar evaluasi dalam pengembangan aplikasi secara lebih lanjut. Berikut adalah tampilan mockup dari *Potoshare* Indonesia:



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)  
Gambar 1. *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).

Hasil pengujian diperoleh dalam bentuk skor rata-rata dari tiap kelompok, sebagaimana ditampilkan pada Gambar 7. Kelompok pembeli mencatat skor 83,5, kreator memperoleh 92,5, dan admin mencapai skor maksimal 100. Dengan rata-rata keseluruhan sebesar 88,75, hasil ini mengindikasikan bahwa prototipe *PotoShare* Indonesia telah memiliki tingkat kebergunaan (*usability*) yang sangat baik. Sistem dinilai mudah dipahami, efisien dalam digunakan, dan mampu memenuhi kebutuhan pengguna lintas peran.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)  
Gambar 2. 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                                                                                                                                                                                                                                 |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Komunitas fotografer Indonesia (offline &amp; online)</li> <li>Payment gateway (Midtrans, Xendit, dll.)</li> <li>Layanan cloud hosting</li> <li>Influencer kreatif &amp; fotografer ambassador</li> </ul>                           | <ul style="list-style-type: none"> <li>Pengembangan &amp; pemeliharaan platform web</li> <li>Hiring fotografer &amp; onboarding creator</li> <li>Strategi pemasaran digital &amp; konten</li> <li>Manajemen komunitas kreatif</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Platform khusus fotografi digital pertama yang menggabungkan penjualan aset digital, portofolio, dan marketplace produk digital</li> <li>Kemudahan menjual foto, preset, e-book, atau produk digital</li> <li>Dashboard fotografer dengan galeri sebagai portofolio profil pribadi dan pengelolaan produk digital yang akan dijual</li> <li>Sistem transaksi yang aman dan berbasis digital</li> <li>Mendukung eksistensi dan monetisasi karya fotografer lokal</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fitur chat langsung antara user dan creator</li> <li>Sistem rating &amp; review</li> <li>Dukungan pelanggan (CS)</li> <li>Edukasi melalui blog artikel dan tutorial</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>Fotografer profesional &amp; freelance</li> <li>Fotografer pemula atau hobiis</li> <li>Pembeli karya digital (kolektor, brand, media, dll.)</li> <li>UMKM atau klien yang membutuhkan jasa foto</li> </ul> |
| Key Resources                                                                                                                                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                          | Channels                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Tim pengembang (developer &amp; UI/UX)</li> <li>Tim kreatif &amp; manajemen konten</li> <li>Infrastruktur server &amp; database</li> <li>Sistem payment gateway dan keamanan transaksi</li> </ul>                                   |                                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Website PotoShare Indonesia</li> <li>Media sosial Instagram</li> <li>Komunitas fotografer lokal dan event offline maupun online</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Cost Structure                                                                                                                                                                                                                                                             |                                                                                                                                                                                                                                          | Revenue Streams                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                   |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Biaya pengembangan aplikasi</li> <li>Biaya server &amp; hosting</li> <li>Biaya operasional tim &amp; pemasaran</li> <li>Biaya customer service dan keamanan data</li> <li>Biaya brand ambassador untuk iklan dan promosi</li> </ul> |                                                                                                                                                                                                                                          | <ul style="list-style-type: none"> <li>Komisi penjualan dari setiap transaksi</li> <li>Iklan / slot promosi berbayar</li> <li>Kolaborasi konten atau event sponsor</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |                                                                                                                                                                                                                       |                                                                                                                                                                                                                                                   |

Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 3. 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.

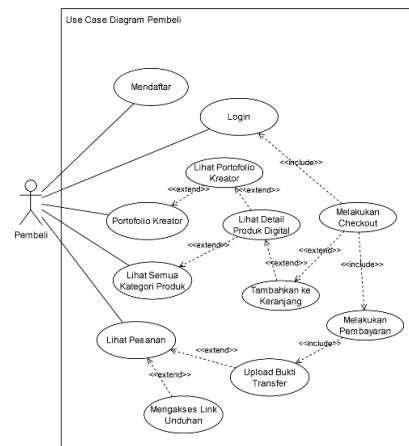
#### 1. Inception

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.

#### 2. Elaboration

### 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 4.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 4. 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 5.

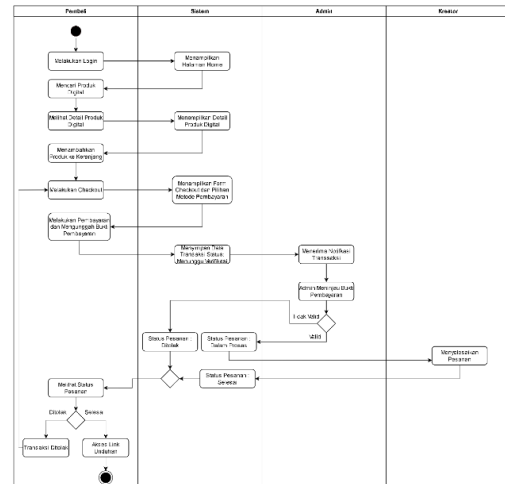


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)  
Gambar 5. Diagram *Use Case* Kreator

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 6.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)  
Gambar 6. 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*

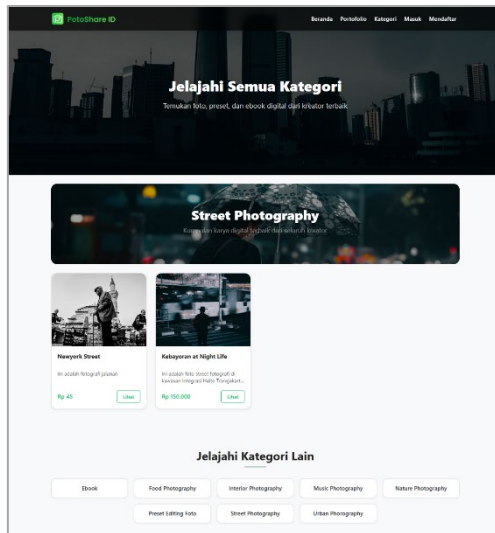
ERD sistem *PotoShare* Indonesia terdiri dari sembilan entitas utama yang saling terhubung, yaitu: user, role, karya, kategori, transaksi, detail\_transaksi, pembayaran, penarikan\_dana. Entitas user menyimpan data pengguna (pembeli dan kreator) dan terhubung ke role untuk membedakan hak akses.

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 7





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 11

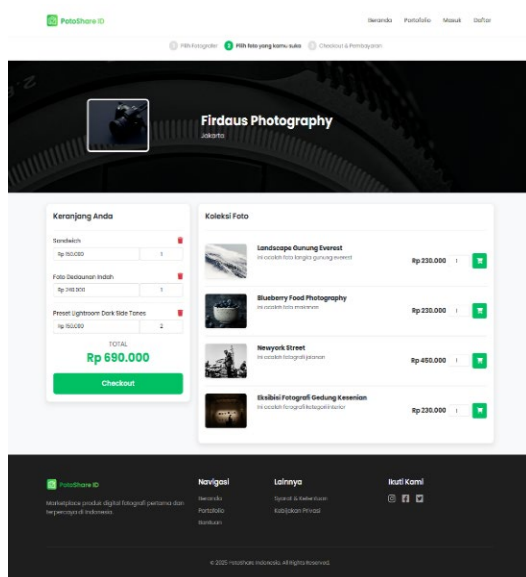


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 11. 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

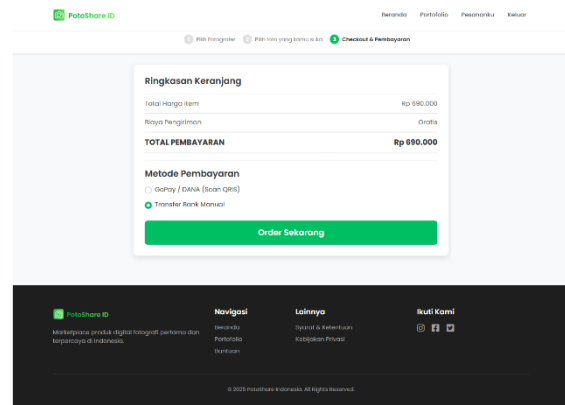


Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 12. 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 13. 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 melakuan transaksi hingga icon unduh muncul.

| Item                               | Quantity | Price      | Status        | Date                | Action                                          |
|------------------------------------|----------|------------|---------------|---------------------|-------------------------------------------------|
| Foto Unduhan Indah                 | 1        | Rp 140.000 | Belum Dibayar | 2025-07-11 08:20:18 | <a href="#">Download</a> <a href="#">Cancel</a> |
| Preset Lightroom Dark Side tones   | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-17 04:08:26 | <a href="#">Download</a>                        |
| SANBIAH                            | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-14 25:40:08 | <a href="#">Download</a>                        |
| Foto Firdaus Indah                 | 1        | Rp 250.000 | Dibayar       | 2025-07-11 23:15:47 | <a href="#">Download</a>                        |
| SANBIAH                            | 1        | Rp 150.000 | Cancel        | 2025-07-13 18:15:16 | <a href="#">Download</a>                        |
| Foto Unduhan Indah                 | 1        | Rp 140.000 | Cancel        | 2025-07-12 18:19:24 | <a href="#">Download</a>                        |
| SANBIAH                            | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-11 18:15:07 | <a href="#">Download</a>                        |
| Foto Unduhan Indah                 | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-13 18:20:17 | <a href="#">Download</a>                        |
| SANBIAH                            | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-12 18:20:04 | <a href="#">Download</a>                        |
| Get With the Guitar                | 1        | Rp 100.000 | Dibayar       | 2025-07-11 15:07:47 | <a href="#">Download</a>                        |
| SANBIAH                            | 1        | Rp 150.000 | Dibayar       | 2025-07-11 15:07:47 | <a href="#">Download</a>                        |
| Canon Screenshot                   | 1        | Rp 10      | Dibayar       | 2025-07-11 18:15:08 | <a href="#">Download</a>                        |
| Eksklusif Fotografi Gedung Kemoran | 1        | Rp 230     | Dibayar       | 2025-07-13 18:15:57 | <a href="#">Download</a>                        |

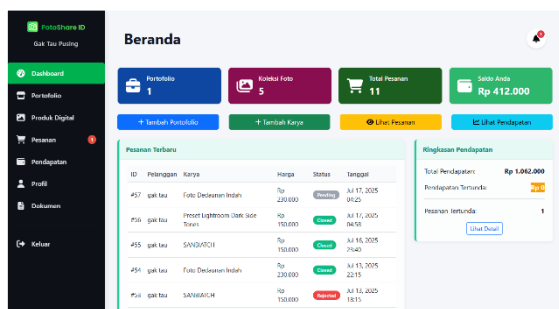
Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 14. Implementasi Halaman Dashboard Pembeli



## Implementasi Halaman Dashboard Kreator

Pada halaman dashboard creator ini, fotografer atau creator yang telah mendaftar sebagai vendor disini merupakan portal bagi creator dalam mengelola karyanya sebagai portofolio, baik mengunggah, menghapus dan mengedit karya yang akan mereka tampilkan, disini creator juga dapat mengelola proses penjualan karya, pembayaran, hingga penarikan dana.



Sumber: (Hasil Penelitian, 2025)

Gambar 15. Implementasi Halaman Dashboard

## 4. 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 terupdate. Seluruh skenario pengujian yang dirancang menghasilkan status "Berhasil", yang menandakan bahwa sistem telah memenuhi fungsionalitas dasar sesuai spesifikasi kebutuhan pengguna.

## KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dari penelitian mengenai Perancangan Rintisan Bisnis Digital Potoshare Indonesia Sebagai Platform Untuk Monetisasi Karya Seni Digital, peneliti dapat mengambil garis kesimpulan bahwa platform ini dirancang untuk menjawab permasalahan yang dialami oleh para fotografer dalam menunjang industri bisnis digital di bidang fototografi dalam memonetisasi karya seni digital mereka dan menjadi solusi untuk bisnis digital terutama dalam ekosistem bisnis digital di bidang fotografi yang termasuk kedalam industri kreatif dan memiliki *value* dari ilmu sistem informasi yang dapat dibangun, dikembangkan secara berkelanjutan karena memiliki potensi yang besar di era digital sekarang ini dan masa mendatang.

## REFERENSI

- Ajeng, R., & Faslah, R. (2025). *Monetisasi karya digital dan tantangan perlindungan hak cipta di Indonesia*. 02(04), 2683–2687.
- Amaliya, D. (2024). *Pengaruh digitalisasi pada sektor ekonomi kreatif di Indonesia*. 2(6), 1444–1452.
- Ariska, D., & Nurlela, S. (2022). *Analisis Dan Perancangan UI / UX Aplikasi Lazada*. 4(2), 86–92.
- 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. (n.d.). *CENDIKIA PENDIDIKAN PEMASARAN SENI DI ERA DIGITAL STRATEGI MEDIA SOSIAL DAN PLATFORM KREATIF*. 10, 2024. <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.
- Jonatan, D., & Jaelani, I. (2024). *Pengembangan Sistem Informasi Pemesanan Jasa Fotografi Dengan Menerapkan Payment Gatewa y Menggunakan Metode Prototype Program Studi Teknik Informatika , Sekolah Tinggi Teknologi Wastukencana , Indonesia pembeli bertransaksi online . Layanan ini membantu .* 2(5), 157–168.
- Kristophorus Hadiono, R. C. N. S. (2020). *MENYONGSONG TRANSFORMASI DIGITAL.* 978–979.
- Linda, D., Nurlistiani, R., & Purnomo, H. (n.d.). *Implementasi Pemasaran Digitalisasi Jasa Fotografi Berbasis Web.* 24(2), 108–117.
- Missy, J., Pada, P., Cafe, A., Era, D. I., & Industri, R. (2021). *Journal MISSY (Management and Business Strategy).* 2.
- Nur Wijayanti, H. H. H. (2020). *Model Business Canvas (BMC) sebagai Strategi Penguatan Kompetensi UMKM Makanan Ringan di Kabupaten Kebumen, Jawa Tengah.* 6(2), 114–121.
- 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](https://jurnalfkip.samawa-university.ac.id/karya_jpm/index)
- Widiani, H. N., Alfatih, M. F., & Pasya, T. M. (2025). *Penerapan Business Model Canvas ( BMC ) pada Bisnis Jasa Fotografi Produk Rabbithall Studio.*
- Zen, A. P., Ayu, I. K., & Anjarsari, S. (2025). *Perkembangan Fotografi Era Digital Munculnya Format Instan Stories dan Reels.* 5, 60–66.

**Link OJS :**<https://ejournal.nusamandiri.ac.id/index.php/inti>