

Perkembangan teknologi mengalami kemajuan yang sangat pesat, terutama dalam *digital platform*. Maraknya *digital platform* saat ini menjadikan sebuah peluang bisnis berada dalam kemudahan memperoleh kebutuhan pelanggan pada suatu *platform*. Pengadaan barang merupakan kebutuhan bisnis *startup* dan perusahaan swasta untuk menjalankan kegiatan kinerja perusahaan. Pada bisnis *startup* dan perusahaan swasta sering mengalami kesulitan memperoleh pengadaan barang dikarenakan kurangnya informasi sehingga mengakibatkan operasional bisnis tidak berjalan lancar. Pengadaan barang di Indonesia pun sudah banyak; hanya saja tidak terfokuskan pada sebuah media yang memiliki pasar *niche/ceruk*.

Tujuan dari penelitian ini adalah mengetahui kelayakan konsep model bisnis *digital platform* ACRONYM.inc sebagai media pemertemu pihak vendor dengan bisnis *startup* dan perusahaan swasta. Pengumpulan data pada ACRONYM.inc dilakukan dengan mengumpulkan sumber data primer dan sekunder. Data primer didapatkan dari hasil wawancara untuk memperoleh gambaran model bisnis dan mengetahui strategi yang digunakan sebelum perusahaan didirikan.

Hasil analisis kinerja seperti kelayakan finansial ditentukan pada penelitian ini. Terdapat tiga skenario yang digunakan pada perhitungan kelayakan finansial yaitu normal, optimis, dan pesimis. Hasil NPV pada skenario normal bernilai positif dengan IRR sebesar 48% dan PP selama 1 tahun 8 bulan. Skenario optimis bernilai positif dengan IRR sebesar 68% dan PP selama 1 tahun 6 bulan. Sementara itu, pada skenario pesimis nilai NPV positif, dengan IRR sebesar 25% dan PP selama 2 tahun 3 bulan.

Kata Kunci: Platform, Pengadaan Barang, *Strategic Sourcing*

ABSTRACT

Technological developments are progressing very rapidly, especially in digital platforms. The rise of digital platforms now makes a business opportunity to be able to easily obtain customer needs on a platform. Procurement is a necessity for startup businesses and private companies to carry out company performance activities. In the startup business and private companies often have difficulty obtaining procurement of goods due to lack of information resulting in business operations not running smoothly. Procurement of goods in Indonesia is already a lot; it's just not focused on a media that has a niche market / niche.

The purpose of this study is to determine the feasibility of the concept of the ACRONYM.inc digital platform business model as a media to meet vendors with startup businesses and private companies. Data collection on ACRONYM.inc is done by collecting primary and secondary data sources. Primary data obtained from interviews to get an overview of business models and find out the strategies used before the company was founded.

The results of performance analysis such as financial feasibility are determined in this study. There are three scenarios used in the calculation of financial feasibility, namely normal, optimistic, and pessimistic. The NPV results in the normal scenario are positive with an IRR of 48% and PP for 1 year and 8 months. The optimistic scenario is positive with an IRR of 68% and PP for 1 year and 6 months. Meanwhile, in the pessimistic scenario the NPV value is positive, with an IRR of 25% and PP for 2 years and 3 months.

Keywords: Platform, Procurement, Strategic Sourcing