

ABSTRACT

Current technological developments allow humans to make digital transactions both goods and services. Many companies today are utilizing digital technology to offer their products and services through the electronic market. The electronic market exists as a medium that brings together sellers and buyers digitally. The purpose of the electronic market is to make it easier for both sellers and buyers to meet and exchange value with each other.

Following the advancement of technology, Fotolancer has emerged to meet the society's demand for photographer services. As a business goal, Fotolancer sees the society's problems and difficulties in finding the services of a photographer, and the problems to gaining more and wider consumers. Due to the fact that there are similar competitors, Fotolancer exists to see opportunities in the shortage of competitors. Through this opportunity it is hoped that Fotolancer will be able to fulfill consumers' expectations and desires.

The data for Fotolancer's business plan was gathered through observation, interviews, and questionnaires, using the nine building block analysis, functional aspect analysis, and sensitivity analysis. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh nilai investasi awal sebesar Rp512.000.000. The results of the research yielded an initial investment value of Rp.512,000,000. The investment value resulted in an NPV of Rp113,481,487.03, an IRR of 39%, and a PP of two years, five months, and sixteen days. These results conclude that the Fotolancer business plan can be said to be feasible because it generates profits.

Key Words: Photography, E-Commerce, Marketplace, Service, Freelance Photographer.

INTISARI

Perkembangan teknologi saat ini memungkinkan manusia untuk melakukan transaksi digital baik barang maupun jasa. Banyak perusahaan saat ini yang memanfaatkan teknologi digital untuk menawarkan produk dan jasanya melalui pasar elektronik. Pasar elektronik hadir sebagai media yang mempertemukan penjual dan pembeli secara digital. Tujuan dari pasar elektronik adalah memudahkan kedua belah pihak penjual dan pembeli untuk saling bertemu dan bertukar nilai satu sama lain.

Mengikuti perkembangan teknologi Fotolancer pun hadir untuk memenuhi kebutuhan masyarakat terhadap jasa fotografer. Fotolancer melihat kendala dan kesulitan masyarakat dalam mencari jasa fotografer dan kendala dalam mendapatkan konsumen lebih banyak dan luas sebagai tujuan bisnis. Meskipun terdapat kompetitor sejenis namun Fotolancer hadir melihat peluang dari kekurangan kompetitor. Melalui peluang tersebut diharapkan Fotolancer dapat memenuhi harapan dan keinginan konsumen.

Pengumpulan data pada rencana bisnis Fotolancer didapatkan melalui observasi, wawancara, dan kuesioner dengan menggunakan metode analisis sembilan blok kanvas, analisis aspek fungsional, dan analisis sensitivitas. Hasil penelitian yang dilakukan diperoleh nilai investasi awal sebesar Rp512.000.000. Nilai investasi tersebut menghasilkan NPV sebesar Rp113.481.487,03 dengan IRR sebesar 39% dan PP selama dua tahun lima bulan 16 hari. Hasil tersebut menyimpulkan bahwa rencana bisnis Fotolancer dapat dikatakan layak untuk dijalankan karena menghasilkan keuntungan.

Kata Kunci: *Fotografi, E-Commerce, Marketplace, Jasa, Fotografer Lepas*