

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

3.1. Sejarah Inovasi dan Pengembangan Produk

Penulis merupakan pemain gim *esports* aktif. Pada bulan Juni 2020, penulis sedang mencoba gim *esports* baru bertema *tactical FPS* yang sedang naik daun. Kemudian penulis beserta tim penulis berdiskusi untuk mengikuti turnamen permainan tersebut agar bisa mendapatkan hadiah uang tunai, namun setelah penulis mencari berbagai sumber informasi dari internet, penulis tidak berhasil menemukan adanya informasi terkait adanya turnamen gim tersebut.

Penulis pun seketika mempunyai ide untuk membuat platform turnamen *esports*. Kemudian, penulis melakukan validasi terhadap pemain gim *esports* dan dilanjutkan terhadap penyelenggara turnamen *esports* tidak resmi. Setelah melakukan validasi, akhirnya penulis membuat ujicoba menyelenggarakan turnamen secara konvensional dan kemudian menciptakan inovasi platform yang bisa membantu penyelenggaraan turnamen *esports* menggunakan teknologi.

3.2. Dasar Pengembangan Ide

Pada mulanya, penulis melakukan *in-depth interview* terhadap beberapa kerabat dan teman penulis. Setelah mengetahui bahwa teman penulis mempunyai masalah yang sama dengan penulis, riset dilanjutkan dengan menyebarkan kuesioner terhadap 100 pemain gim *esports* di Indonesia dengan kriteria sebagai berikut:

1. Pemain gim *esport* yang memiliki keinginan untuk berkompetisi.
2. Berusia 13-35 tahun.
3. Tinggal di kota atau pinggir kota.

Dari hasil survei tersebut, masalah yang dihadapi ketika mengikuti turnamen *esport* tidak resmi ada pada gambar 1.3.

Setelah penulis mendapatkan data mengenai masalah yang dimiliki oleh pemain gim *esports*, kemudian kelompok penulis juga melakukan riset terhadap 10 penyelenggara turnamen *esports* tidak resmi. Riset dilakukan dengan menggunakan metode *in-depth interview*. Penulis memberikan pertanyaan mengapa pemain gim *esports* mempunyai masalah-masalah tersebut dan apakah ada kendala yang dihadapi selama proses menyelenggarakan turnamen. Ternyata, masalah tersebut timbul akibat beberapa hal yang ada pada gambar 1.4.

Akibat masalah yang ada dalam turnamen *esport* tidak resmi dan adanya potensi pasar yang besar (masih dalam tahap *early stage*), serta dengan kegemaran penulis yang berada di industri gim, akhirnya penulis menemukan ide untuk membuat bisnis Ludioz.

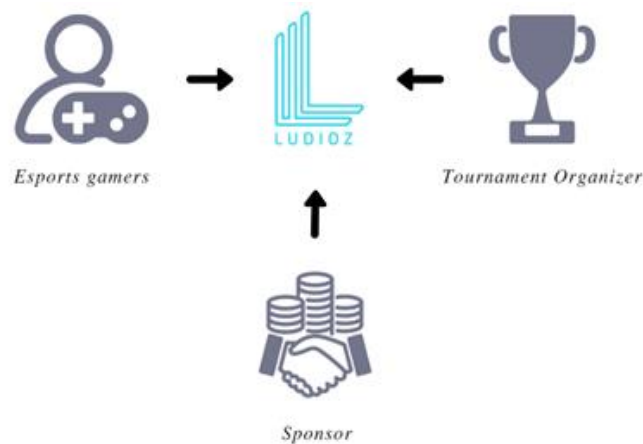
3.3. Pengalaman Mengikuti Inkubasi

Penulis mengikuti program Skystar Incubation Program Batch 7 sejak bulan Februari 2020 hingga Oktober 2020. Selama proses inkubasi, penulis mendapatkan banyak pengalaman, antara lain:

1. Mendapatkan mentoring langsung dari praktisi bisnis *startup* mulai dari melakukan validasi ide hingga melakukan *pitching*.
2. Mendapatkan kesempatan untuk berkonsultasi dengan tim Skystar Ventures.
3. Mendapatkan akses untuk bertanya kepada mentor-mentor yang telah memberikan materi selama program inkubasi.

3.4. Solusi

Ludioz merupakan sebuah platform *peer to peer* turnamen Indonesia dimana setiap orang bisa membuat dan mengikuti turnamen *esports*. Bisnis model dari Ludioz adalah *marketplace* yang tersedia dalam bentuk situs web. Secara singkat, Ludioz dapat dikatakan sebagai perantara antara individu/kelompok yang ingin membuat turnamen *esports* (penawaran) dengan pemain gim *esports* yang ingin mengikuti turnamen *esports* (permintaan).



Gambar 3. 1 Ludioz Sebagai Perantara

Sumber: Internal Ludioz (2020)

Ludioz menyelesaikan beberapa masalah utama dari dua pihak secara bersamaan yaitu dari pemain gim *esports* dan dari penyelenggara gim *esports* tidak resmi dengan menggunakan satu solusi yang sama yakni melalui penggunaan teknologi. Apabila kedua masalah tersebut sudah diselesaikan dan Ludioz memiliki pengguna yang cukup signifikan, maka sumber pendapatan yang otomatis muncul yaitu pendapatan sponsor. Perusahaan-perusahaan akan menawarkan untuk mempromosikan produknya di turnamen-turnamen Ludioz.