

BAB I

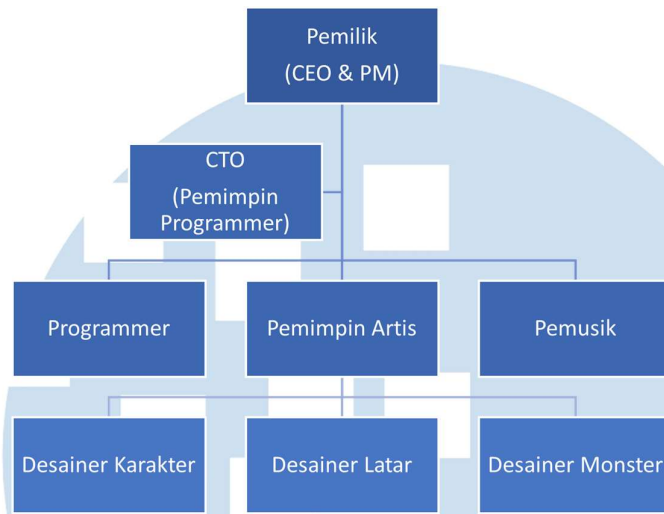
PENDAHULUAN

1.1. Profil Perusahaan

Daun Kompak adalah studio game indie berdiri sejak tahun 2020. Arti dari studio game indie di sini adalah ukuran tim yang kecil dan tidak berada di bawah naungan atau anak dari sebuah perusahaan yang lebih besar (Gril, 2008; Dutton, 2012), meskipun sebenarnya definisi ini secara akademis masih sangat ambigu (Kunzelman, 2020). Hingga penulisan tesis ini, studio telah beranggotakan 8 (delapan) orang yang masing-masing merupakan teman dari satu perkuliahan dengan tujuan membuat usaha bersama. Dipimpin oleh satu teman yang telah berpengalaman dalam membuat game selama sepuluh tahun, studio ini telah mencoba untuk mengembangkan game orisinal dari ide masing-masing anggota dan mencoba untuk menyebarkannya kepada pemain/*gamer* di pasar industri game.

Daun Kompak memiliki visi untuk membagikan pengalaman, semangat, dan rasa terpujau dari mereka kepada sesama penggemar game dengan membuat dunia game yang dapat melebihi realita dari ide-ide yang mereka tuangkan. Untuk menghubungkan visi tersebut, Daun Kompak memiliki misi untuk menghasilkan karya yang memanfaatkan tiap aspek seni dari visual, musik, dan video game yang ditargetkan kepada pemain dengan ketertarikan yang selaras dengan arah studio. Arah yang dimaksud adalah, game *pixel* 2D yang dapat dimainkan baik di platform komputer/*personal computer* (PC) ataupun *smartphone* baik di *Android* maupun *iOS*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A



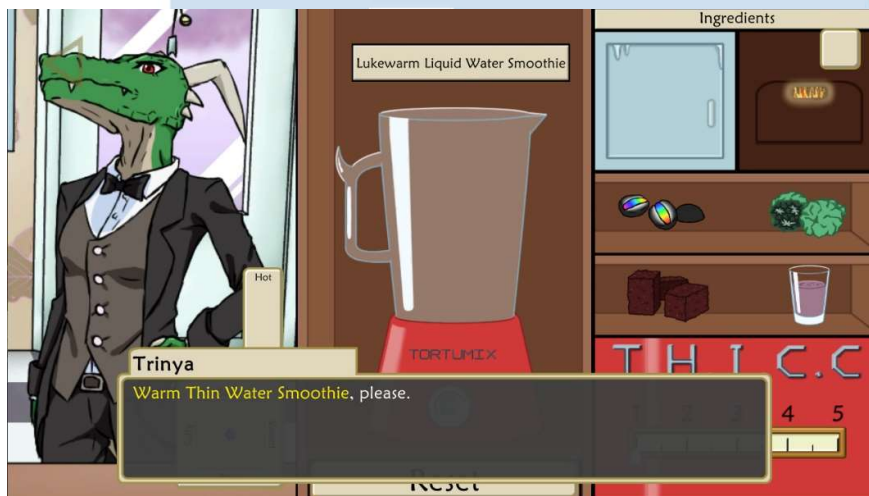
Gambar 1.1 Struktur Organisasi Daun Kompak

Struktur organisasi Daun Kompak berupa perseorangan dengan satu pemilik yang merangkap sebagai CEO (*Chief Executive Officer*/kepala eksekutif) dan manager proyek (*project manager*/PM). Kemudian, pemilik dibantu oleh CTO (*Chief Technology Officer*/kepala bagian teknologi) yang sekaligus merangkap sebagai pemimpin bidang programmer. Untuk anggota-anggota lainnya, masing-masing ditugaskan berdasarkan tiga bidang utama: desainer, programmer, dan pemusik. Dikarenakan lebih banyak desainer di dalam organisasi, maka bidang tersebut dicabangkan lagi menjadi tiga yaitu: desain karakter, desain latar, dan desain monster. Cabang desainer juga diberi pemimpin artis yang membantu untuk mengatur dan memberi arahan desain kepada anggotanya.

Metode manajemen proyek yang digunakan perusahaan Daun Kompak adalah *Agile Scrum*, di mana tim merencanakan target yang dikerjakan dalam satu minggu ke depan dan hasil dilaporkan di setiap pertemuan akhir minggu tersebut hingga produk yang dibentuk dapat dirilis (Schwaber, 2004). Kecuali pemusik, tiap bidang memiliki kepala tim tersendiri yang membantu pemilik untuk mengawasi tugas-tugas tiap anggota bidangnya, sementara pemilik mengawasi proyek secara menyeluruh. Apabila pemilik terdapat kendala dalam pengawasan proyek, maka

tugas tersebut akan dialihkan sementara kepada CTO hingga pemilik dapat kembali melakukan tugasnya.

Gambar 1.1 menggambarkan struktur legal dalam mengelola bisnis tersebut. Bisa dijelaskan juga jenis kepemilikan, prosentasi kepemilikan serta tugas dan tanggung jawab dari masing-masing pemilik dalam menjalankan bisnis tersebut.



Gambar 1.2 Tampilan dalam Game *Angel Smoothie*

Selama tiga tahun berjalan, Daun Kompak telah membuat dua game dengan satu proyek yang masih berjalan saat penulisan tesis. Dua game tersebut masih berada dalam tahapan *alpha*, di mana sebagian besar fitur game sudah ada, tetapi belum dipoles dan dipublikasikan ke dalam pasar. Game pertama berjudul *Angel Smoothie* adalah sebuah game simulasi kencan dan manajemen yang mengatur karakter malaikat dalam membuat minuman untuk pelanggan sambil menjalin hubungan dengan karakter pasangannya (**Gambar 1.2**). Game tersebut tidak sesuai dengan misi Daun Kompak, namun dilakukan untuk menguji tim dalam kecepatan proses produksi dengan tantangan mengikuti sebuah acara *game jam*, acara untuk membuat game dari awal dengan tema tertentu yang diselenggarakan di itch.io pada tahun 2022. Setelah acara tersebut selesai, tim kembali memfokuskan proyek yang

sesuai dengan misi mereka yang saat ini masih dalam tahap pengembangan, *Forma Arcanum* (**Gambar 1.3**).



Gambar 1.3 Tampilan dalam Game *Forma Arcanum*

1.2. Rumusan Masalah

Kesulitan yang sering dialami dalam studio game indie adalah seberapa mudahnya sebuah game studio bisa gagal, sehingga menjadi sebuah hal yang “wajar” (Jan, 2012). Fahey (2016) merangkum beberapa faktor kegagalan studio game indie, salah satunya adalah kurangnya penggunaan marketing dalam menjual game mereka. Di artikel yang sama, tertulis bahwa biasanya game-game indie membawakan konsep yang menarik, sehingga mudah diviralkan dan menjadi salah satu cara untuk studio game indie untuk melakukan marketing. Studio game indie di Indonesia juga tidak jauh dari sedikitnya produk game mereka yang dapat menembus pasar dibuktikan dari hasil laporan Sihombing & Manurung (2021) pada **Gambar 1.4**.

Meskipun masing-masing anggota telah memiliki pengalaman dalam mengembangkan game setidaknya dari zaman mereka kuliah, namun belum ada satupun yang memiliki keahlian dalam memasarkan produk ke masyarakat. Akibatnya, studio ini belum memiliki data yang cukup untuk menentukan arah perusahaan yang berikutnya. Selain itu, model bisnis Daun Kompak belum

bekerja/berkembang sebagaimana yang diharapkan. Hal ini juga dibuktikan dari analitik game *Angel Smoothie* pada **Gambar 1.5** yang memiliki hasil statistik yang minimal dalam satu tahun terakhir. Hal ini sangat disayangkan karena potensi pasar dalam game masih sangat masif dengan potensi pemain baik yang sudah lama berkecimpung di dalam dunia game, maupun yang hendak masuk ke dalamnya (Statista, 2023).

- Terdapat peluang yang hampir tidak terbatas di dalam industri game yang dapat diambil oleh studio untuk menarik perhatian para pemain. Namun, model bisnis saat ini belum mampu untuk mengeksploitasi peluang tersebut.

1.3. Tujuan Penelitian

Dalam penulisan ini, penulis mencoba untuk mengembangkan atau memodifikasi model bisnis Daun Kompak agar bisa bekerja dengan lebih baik dari model saat ini.

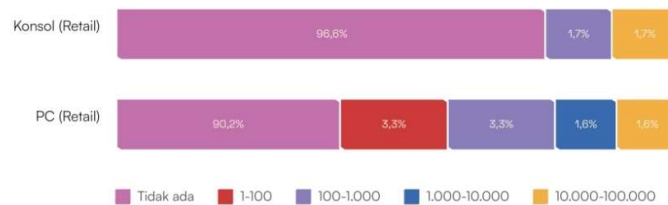
- Mendesain dan menguji model bisnis Daun Kompak untuk membantu bisnis tersebut mendapatkan pemain yang tertarik oleh game buatan studio.

Penulis mengamati dua hal yang memungkinkan untuk lambatnya perkembangan bisnis Daun Kompak, yang pertama adalah ketidakjelasan ukuran game yang dibuat oleh perusahaan dan lama waktu pengerjaan untuk game yang sedang dan telah dikerjakan. Maka dari itu, penulis menguji Daun Kompak untuk mengembangkan game yang berukuran kecil, tetapi masih unik dari konsepnya dalam tulisan ini. Game ukuran kecil ini biasa disebut sebagai *hypercasual* atau *snack-sized games*.

U N I V E R S I T A S
M U L T I M E D I A
N U S A N T A R A

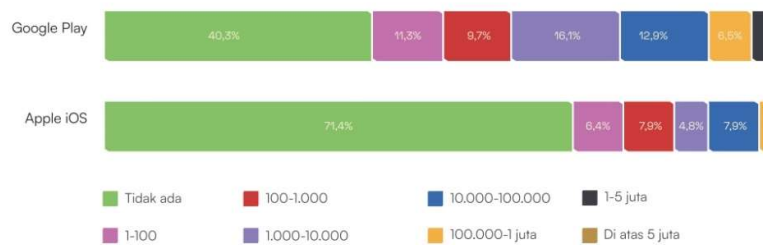
PENJUALAN, UNDUHAN, PENGGUNA

A Penjualan Retail



Secara keseluruhan, penjualan retail game PC dan konsol lokal cukup rendah, dengan PC sedikit lebih tinggi dibandingkan konsol.

B Pengguna Aktif per Bulan/MAU (Mobile)



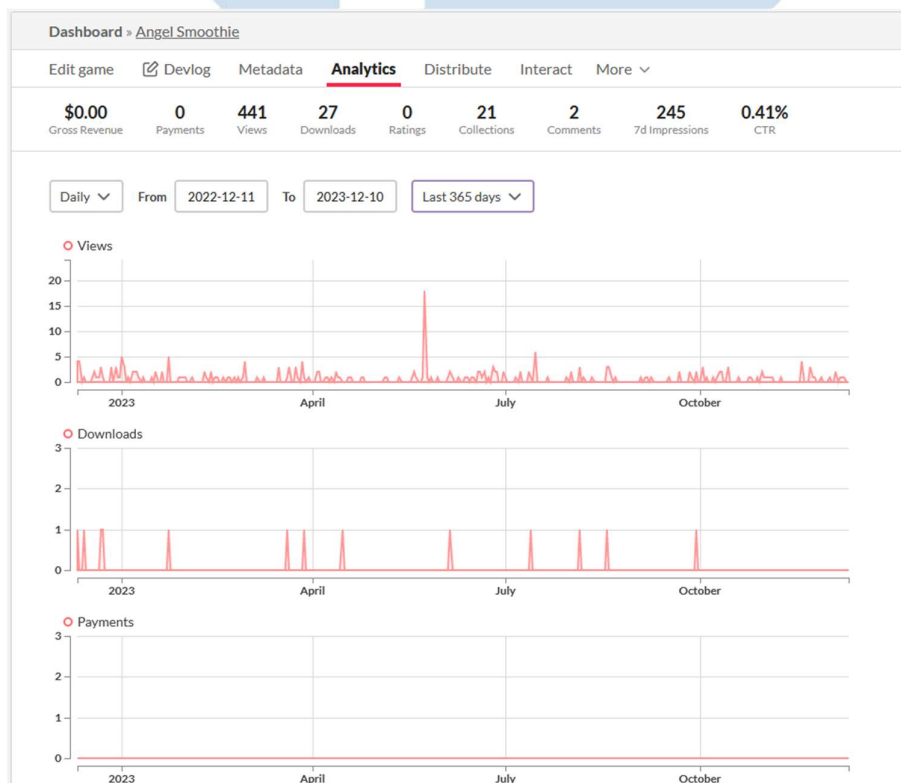
Untuk game mobile, studio game Indonesia memiliki jumlah unduhan dan pengguna aktif per bulan lebih baik di platform Android. Di sisi lain, 71,4% perusahaan yang menerbitkan game di App Store melaporkan bahwa game mereka tidak memiliki pengguna aktif bulanan.

Gambar 1.4 Statistik Penjualan dan Pengguna Aktif per Bulan di Indonesia tahun 2021.

Sumber: Sihombing & Manurung (2021)

Selain itu, target pasar yang sangat spesifik di awal yang membuat game menjadi lebih spesifik untuk ditujukan. Tidak ada salahnya menggunakan segmentasi pasar, karena game juga dapat dibuat khusus untuk pemain tertentu. Namun, dengan hasil yang ditunjukkan, dapat diasumsikan bahwa target pasar yang dituju belum tertarik dengan produk yang telah dikembangkan oleh Daun Kompak. Hal ini dapat berpengaruh kepada Daun Kompak yang mencoba untuk mencari posisi mereka dalam pasar yang bergerak dengan cepat dengan persaingan yang sengit. Sehingga penulis berpendapat bahwa Daun Kompak mungkin perlu mengambil pemain secara keseluruhan terlebih dahulu sebelum mampu untuk menargetkan ke pasar yang diinginkan.

- Apakah dengan mengubah ukuran game dan meluaskan jangkauan usia pemain dapat membantu Daun Kompak untuk berkembang?
- Apakah dengan mengubah ukuran game dan mengaplikasikan pemasaran digital di sosial media dapat membantu Daun Kompak untuk berkembang?



Gambar 1.5 Hasil Analitik Penjualan *Angel Smoothie*.

1.4. Manfaat Penelitian

Proyek ini dapat memberikan beberapa manfaat apabila dapat dan berhasil dijalankan dengan baik dan lancar. Dalam segi akademis, pembaca dapat menggunakan dan/atau mengembangkan model bisnis baru yang dikembangkan dalam penelitian ini. Model bisnis yang digunakan akan lebih ditujukan kepada studio game indie, namun ada kemungkinan bisa digunakan untuk usaha mikro, kecil, dan menengah (UMKM) di bidang lainnya.

Dalam konteks manajerial, Daun Kompak dapat menggunakan proyek ini sebagai panduan dalam mengembangkan bisnis kedepannya. Keberhasilan proyek ini akan membantu Daun Kompak dalam mendapatkan pelanggan dan meningkatkan efektivitas dalam mencari pelanggan baru. Untuk peneliti tersendiri, proyek ini bisa menjadi pembelajaran dalam manajemen sebuah UMKM terutama untuk studio game indie.

- Pembaca dapat menggunakan dan/atau mengembangkan model bisnis baru yang dikembangkan dalam penelitian ini.
- Perusahaan dapat menggunakan proyek sebagai panduan dalam mengembangkan bisnis kedepannya.
- Peneliti dapat belajar dari proyek ini dalam manajemen sebuah UMKM terutama untuk studio game indie.

