

# BAB I

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Entrepreneurship and Innovation Program

Melihat perkembangan Industri *game* secara global akhir-akhir ini menunjukkan perkembangan yang sangat pesat dan Industri *game* menjadi salah satu yang mencapai di *level* ekonomi kreatif dengan nilai ekonomi terbesar di dunia. Di kutip dari *statista.game* (2024) tertulis *industry game* global merupakan bisnis yang bernilai miliaran dolar, tercatat pada tahun 2024 pendapatan pasar *game* global diperkirakan mencapai hampir 455 miliar dolar AS. Di ambil dari *Tirto.id* (2025) Di Indonesia sendiri perkembangan *game* semakin meningkat mulai dari Indonesia yang menyumbang *game* dengan jumlah 351 *game* dari para *developer* indie dan memimpin distribusi *game* di Steam terbanyak se-Asia Tenggara. Adapun penjelasan dari Menteri Ekonomi Kreatif Teuku Riefky Harsya jumlah pemain *game* gabungan dari console dan pc mencapai lebih dari 140 juta dengan Estimasi hingga 2 miliar dolar AS (Ashari, 2025). Data tersebut menjadi bukti bahwa pasar *game* di Indonesia memiliki potensi yang sangat besar untuk pengembangan *industry game* skala nasional maupun global.

Namun, dibalik data yang menunjukkan potensi-potensi tersebut. Pada faktanya dominasi pasar *game* di Indonesia masih dikuasi oleh pengembang asing dan hanya sekitar 0,5 persen saja pengembang *game* lokal (Sigit, 2026). Hal ini mempertegas kembali bahwa potensi pengembangan belum sepenuhnya dimanfaatkan dengan baik menjadi nilai ekonomi bagi banyak pengembang *game* lokal. Seiring berkembangnya industri *game*, ekspektasi pemain semakin tinggi terhadap kualitas visual, fitur, cerita dan pengalaman bermain juga ikut meningkat. Kondisi ini mendorong industri untuk mengeluarkan biaya produksi yang semakin besar juga agar bisa terus bersaing di pasar. Fenomena ini kemudian memunculkan permasalahan baru dalam industri *game*. Menurut Young (2026), Industri *game* menuju zaman dimana hanya yang punya Finansial lebih yang bisa merasakan *game* tertentu. Sehingga pada akhirnya berdampak kepada konsumen. Seperti yang

dikatakan oleh Taveras (2025), Harga *game* yang semakin mahal membuat konsumen lain dengan daya beli lebih rendah beraling kepada alternatif *game* yang lebih murah atau gratis. Hal ini bisa terjadi dikarenakan ada faktor internal yang mempengaruhi. Menurut McGlynn (2025), Industri sekarang memiliki masalah dalam waktu dan anggaran yang semakin banyak seiring lamanya proses produksi. Ditengah maslaah tersebut, pasar untuk *game* berharga tinggi semakin terbatas.

Apabila kondisi ini terus berlanjut, studio lokal beresiko mengalami kesulitan dalam hal menjangkau konsumen, mempertahankan biaya dikarenakan sumber daya mereka tidak sebesar pengembang yang memiliki sumber daya lebih besar. Karena hal itu pada akhirnya studio lokal harus mengeluarkan biaya pengembangan yang semakin besar untuk memenuhi ekspetasi pasar padahal, Menurut Masyarakat Telematika Indonesia (2024), Para pengembang *game* lokal masih susah untuk berkembang karena jumlah *developer* masih terbatas, belum erat dalam berkolaborasi dan belum terseruktur dengan baik. Jika ditarik benang merah menunjukkan adanya kesenjangan antara besarnya potensi *game* di indonesia dengan kemampuan para *developer* lokal dalam memanfaatkan gap dari pasar industri *game*.

Berdasarkan permasalahan tersebut diperlukan sebuah pengembang lokal yang mampu mengembangkan produk dengan biaya produksi yang tidak terlalu besar, namun tetap memiliki kualitas yang mampu bersaing dipasar global. Oleh karena itu, Program ini adalah tempat yang dipilih penulis bersama tim untuk membangun dan mengembangkan studio lokal yang bernama CODE 404, hadir sebagai pengembang lokal yang befokus kepada *game* sorty-driven *adventure* dengan keseimbangan kualitas yang bisa diterima global, biaya yang ditetapkan dari awal dan waktu produksi yang telah disepakati maksimal 1,5 tahun. Pendekatan tersebut dipilih untuk menjawab permasalahan industri terkait pembengkakan biaya produksi dan lamanya waktu produksi. Dengan demikian Pemilihan Entrepreneurship and Innovation Program menjadi langkah strategis membangun bisnis berkelanjutan pada industri kreatif di kancan Global.

## 1.2 Rumusan Masalah Entrepreneurship and Innovation Program,

Merujuk pada latar belakang yang telah diuraikan, permasalahan yang menjadi dasar perancangan ini adalah potensi pasar yang besar namun tidak diiringi pengembang *game* lokal yang bisa memanfaatkan potensi tersebut dengan baik. Peningkatan biaya dan waktu pengembangan *game* dikarenakan tingginya keinginan pasar, disisi lain studio lokal mengalami hambatan dalam menghasilkan *game* yang bersaing di pasar global. Dengan demikian Berdasarkan permasalahan tersebut, rumusan masalah dalam perancangan ini sebagai berikut.

1. Bagaimana merancang studio *game* lokal yang mampu menyeimbangkan antara kualitas produk dengan waktu dan biaya produksi yang telah ditetapkan agar dapat bersaing dipasar lokal maupun global?
2. Bagaimana merancang *level* dan *gameplay* pada *game* The New Eden agar mampu mendukung pengalaman bermain yang menarik dan sesuai dengan tema yang diusung?

## 1.3 Batasan Masalah Entrepreneurship and Innovation Program,

Batasan masalah diperlukan dalam hal pembatasan tujuan parameter dari perancangan produk yang dibuat dengan menentukan target pasar yang dibagi menjadi 2 target pasar yaitu Primer dan Sekunder dengan penjabaran lebih lanjut sebagai berikut.

### 1.3.1 Batasan Masalah Primer

#### A.) Segmentasi Geografis

- (1) Negara: Tidak dibatasi secara geografis (dapat menjangkau pasar global melalui platform online)
- (2) Kota: Wilayah yang memiliki akses terhadap internet dan perangkat PC/laptop

#### B.) Segmentasi demografis

- (1) Umur: 18-21 tahun (remaja akhir)
- (2) Jenis Kelamin: Laki-laki & Perempuan
- (3) Agama: Semua agama

- (4) Etnis: Semua etnis
- (5) Bahasa: Indonesia
- (6) Jumlah pengeluaran pembelian *Game* dan Top up: Rp0,00 – Rp1.200.000,00 ±/ Perbulan
- (7) Kelas sosial: SES B-A2 (memiliki akses terhadap perangkat PC/laptop dengan spesifikasi menengah dan atas)
- (8) Tingkat pendidikan: Siswa Sekolah Menengah ke Atas (SMA)

C.) Segmentasi psikografis

- (1) Kepribadian: Memiliki rasa ingin tahu yang tinggi, suka mencoba hal-hal baru, dan tertarik pada *game* yang memiliki cerita serta dunia (*worldbuilding*) yang unik
- (2) Gaya hidup: Terbiasa mengikuti atau menonton Konten kreator, sudah terbiasa mengakses media hiburan digital (Youtube, Tiktok, dan Instagram), dan menunjukkan ketertarikan pada *game-game* yang berbasis cerita

D.) Segmentasi geodemografis

- (1) Tipe hunian: Menetap
- (2) Iklim: Tropis

E.) Segmentasi behavioral

- (1) Perilaku pembelian: Melihat ulasan dari konten kreator, dan daya beli yang terbatas
- (2) Acara: Membeli saat ada diskon
- (3) Pencari manfaat: Mencari *game* yang berbasis cerita
- (4) Loyalitas: Menyukai *game* dengan tema cerita serta mengikuti rekomendasi dari konten kreator yang disukai

F.) Batasan Teknis Produk (Spesifikasi & Aksesibilitas)

(1) Platform Distribusi : *Game* dikembangkan untuk platform PC (Windows) melalui Steam.

(2) Target Spesifikasi Minimum :

- OS : Windows 10 64-bit
- Processor: Intel i5 Gen 9 / Ryzen 5 3600
- RAM: 8 GB
- GPU: GTX 1660 / RX 580
- Storage: ±15–20 GB

(3) Range Harga *Game* : Rp 50.000,00

### 1.3.2 Batasan Masalah Sekunder

#### A.) Segmentasi Geografis

- (1) Negara: Tidak dibatasi secara geografis (dapat menjangkau pasar global melalui platform online)
- (2) Kota: Wilayah yang memiliki akses terhadap internet dan perangkat PC/laptop

#### B.) Segmentasi demografis

- (1) Umur: 25-34 tahun
- (2) Jenis Kelamin: Laki-laki & Perempuan
- (3) Agama: Semua agama
- (4) Etnis: Semua etnis
- (5) Bahasa: Indonesia
- (6) Jumlah pengeluaran pembelian *Game* dan Top up: Rp1.000.000,00 – Rp2.000.000,00 ±/ Perbulan
- (7) Kelas sosial: SES B-A2 (memiliki akses terhadap perangkat PC/laptop dengan spesifikasi menengah dan atas)
- (8) Tingkat pendidikan: Siswa Sekolah Menengah ke Atas (SMA)

#### C.) Segmentasi psikografis

(1) Kepribadian: Lebih selektif, serta mengedepankan narasi yang berkualitas.

(2) Gaya hidup: Sudah memiliki pekerjaan, dan lebih tertarik pada *game* dengan narasi yang emosional, karakter yang kuat serta dunia yang imersif.

D.) Segmentasi geodemografis

(1) Tipe hunian: Menetap

(2) Iklim: Tropis

E.) Segmentasi behavioral

(1) Perilaku pembelian: Lebih siap membeli, mengutamakan kualitas *game*, atau saat ingin bernostalgia

(2) Acara: Membeli saat ada diskon besar, waktu luang panjang, dan nostalgia terpicu

(3) Pencari manfaat: Hiburan serta sarana untuk relaksasi

(4) Loyalitas: Genre tertentu (*adventure*, *story-rich*, *horror*), studio yang sudah terkenal atau diakui, dan *game* yang berkualitas

F.) Batasan Teknis Produk (Spesifikasi & Aksesibilitas)

(1) Platform Distribusi : *Game* dikembangkan untuk platform PC (Windows) melalui Steam.

(2) Target Spesifikasi Minimum :

- OS : Windows 10 64-bit
- Processor: Intel i5 Gen 9 / Ryzen 5 3600

- RAM: 8 GB
- GPU: GTX 1660 / RX 580

- Storage: ±15–20 GB

(3) Range Harga *Game* : Rp 50.000,00

#### **1.4 Maksud dan Tujuan Melaksanakan Entrepreneurship and Innovation Program**

Berdasarkan rumusan masalah diatas, Maksud dari pelaksanaan Entrepreneurship and Innovation Program ini adalah untuk merancang dan mengembangkan model bisnis di bidang industri kreatif yaitu bidang industri *game* melalui perancangan Studio *game* CODE 404 yang menghasilkan produk *game* yang fokus pada *game story-driven adventure* dan memiliki daya saing global. Adapun Tujuan dari bisnis dan pelaksanaan program ini dirumuskan berdasarkan permasalahan berikut.

1. Merancang dan mengembangkan model bisnis studio CODE 404 yang mampu menghasilkan produk *game* yang berkualitas dengan menyelaraskan keseimbangan kualitas, waktu dan anggaran produksi sehingga mampu bersaing di pasar global maupun lokal.
2. Merancang *level* dan *gameplay* keseluruhan *game* The New Eden yang mampu memberikan pengalaman bermain yang menarik dan sesuai dengan tema yang diusung.

#### **1.5 Manfaat Melaksanakan Entrepreneurship and Innovation Program**

Menjelaskan tujuan yang lebih meluas dari adanya hasil program Entrepreneurship & Innovation Program ini. Manfaat bisa berdampak:

##### **1. Bagi Penulis.**

Penulisan laporan mengenai strategi pengembangan bisnis dan produk *game* memberikan kesempatan bagi penulis untuk belajar dan memperdalam pemahaman secara mendalam dalam merancang posisi studio secara global, mempelajari strategi, keputusan yang diambil, serta menentukan keputusan kreatif dalam pengembangan *game*. Selain itu program ini juga melatih dalam mengelola pengembangan *game* dan pembuatan *game*.

##### **2. Bagi Orang Lain.**

Laporan ini memberikan wawasan mengenai strategi pengembangan bisnis dan perancangan produk yang berfokus pada perancangan *game* digital, dan studio *Game* mandiri. Berfungsi juga sebagai referensi atau panduan praktis bagi mahasiswa dan mahasiswa calon Entrepreneurship and Innovation Program.

### 3. Bagi Universitas.

Laporan diharapkan dapat memberikan kontribusi akademik pada bagian kewirausahaan berbasis industri kreatif digital yang berfokus pada perancangan *game* digital, dan studio *Game* mandiri. Selain itu sebagai kontribusi dalam referensi penelitian dalam perkembangan industri *game* lokal maupun global.

## 1.6 Deskripsi Waktu dan Prosedur Entrepreneurship and Innovation Program

Untuk menjalankan pengembangan usaha studio *game* CODE 404 melalui produk *game* pertama The New Eden, berikut ini merupakan tabel deskripsi waktu dan prosedur Entrepreneurship and Innovation Program yang ditempuh selama satu semester.

Tabel 1.1 Waktu dan Prosedur PRO-STEP

No.	Kegiatan	Nov	Des	Jan	Feb	Mar	Apr	Mei	Juni
1.	Berdiskusi dan menentukan arah ide bisnis. Dilanjutkan dengan pengajuan ide bisnis.								
2.	Hasil seleksi kemudian revisi ide bisnis, membuat <i>pitchdeck</i> ,								

	dan finalisasi ide bisnis							
3.	KRS PRO-STEP, dan <i>brief</i> PRO-STEP							
4.	Tahap bimbingan dan kegiatan dari Skystar Ventures ( <i>workshop</i> , mentoring, asinkron learning), menyusun laporan dan <i>pitching</i>							
5.	Tahap Evaluasi 1							
6.	Tahap bimbingan kedua, dan kegiatan Skystar Ventures ( <i>workshop</i> , mentoring, asinkron learning), dan menyusun laporan.							
7.	Tahap Evaluasi 2, melakukan registrasi sidang							
8.	<i>Demo day</i> program terakhir Skystar Venture dan Sidang akhir PRO-STEP							

