

PANDUAN PENDIRIAN USAHA

GAME DIGITAL



TIM PENYUSUN

Heru Irianto

Yuniawan Hidayat

NARASUMBER

Ari Juliano Gema

Dr. Sabartua Tampubolon

Robinson Sinaga, S.H., M.H.

Bambang Priwanto

Linda Suryani

Dr. Ir. Eddy Tri Haryanto, M.P.

Susantiningrum, S.Pd., S.E., MAB

Tutik Susilowati, S.Sos., M.Si.

Dr. Wiranto, M.Kom., M.Cs

Andi Taru

Bayu Sulistyo S

Ardhi Kusuma W

Robby Baskoro

Adhicipta Rahardja Wiryawan

Muhammad Aditya Arief Nugraha

Arif Akbarul Huda, MTI

Gathot Fajar

Aulia Faqih Rifa'i

Jasson Prestilliano

Anton Budiono

Faizal Rizal Zainal

Putu Sudhiarta

Pandu Rukmi U

Eldwin Viriya

Ahmad Hafazh

Ir. Terip Karo Karo, MS

DITERBITKAN OLEH:



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15

Jln. Medan Merdeka Selatan No. 13

Jakarta Pusat - 10110

email: sekretariat.deputi5@bekraf.go.id

www.bekraf.go.id

Sekilas Tentang Usaha Game Digital	4
Peluang Usaha di Bidang Game Digital	6
Lokasi yang Tepat Untuk Usaha Game Digital	7
Permodalan	8
Manajemen Produksi	17
Manajemen Sumber Daya Manusia	20
Manajemen Keuangan	23
Manajemen Pemasaran	26
Legalitas Usaha	27
Hak Kekayaan Intelektual (HKI)	32
Glosarium & Referensi	37

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya, sehingga kami berhasil menyelesaikan *Buku Panduan Pendirian Usaha Game Digital*. Penyusunan buku ini merupakan kerja sama Badan Ekonomi Kreatif dan Universitas Sebelas Maret.

Usaha bidang ekonomi kreatif sektor Game Digital diharapkan dapat tumbuh dan berkembang di Indonesia sehingga bisa menjadi salah satu kekuatan ekonomi. Karena itu buku prosedur ini disusun sebagai upaya menyediakan informasi yang dapat digunakan sebagai pedoman dalam pendirian dan pengelolaan usaha sektor Game Digital. Penyusunan buku berdasarkan hasil studi dokumen, *focus group discussion* (FGD) yang melibatkan pakar dan pelaku bisnis, serta dinas-dinas yang terkait dalam pengembangan usaha bidang ekonomi kreatif sektor Game Digital di beberapa wilayah di Indonesia.

Kami mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang berkontribusi dalam penyusunan naskah akademik ini.

Surakarta, Desember 2016

Tim Penyusun

Puji syukur ke hadirat Tuhan Yang Maha Esa atas rahmat dan hidayah-Nya sehingga penyusunan Buku Panduan Pendirian Usaha Bidang Ekonomi Kreatif dapat diselesaikan dengan baik. Buku Panduan Pendirian 9 (sembilan) Bidang Usaha Ekonomi Kreatif merupakan kerja sama antara Badan Ekonomi Kreatif (Bekraf) dan Universitas Sebelas Maret (UNS).

Buku Panduan ini dipersiapkan dalam 2 (dua) versi yaitu: Versi Cetak dan Elektronik (*E-Book*). Penyiapan *E-Book* dimaksudkan untuk memudahkan pembaca mengakses buku panduan ini.

Pada prinsipnya sasaran buku panduan ini adalah para calon atau pelaku usaha pemula yang tertarik untuk mendirikan dan mengembangkan usaha ekonomi kreatif. Oleh karena itu, penulisan buku dibuat sesederhana mungkin dengan harapan mudah dipahami dan diterapkan oleh para pembaca.

Penulisan buku panduan ini belum bisa dikatakan sempurna apalagi sebagai referensi untuk pelaku usaha ekonomi kreatif yang sudah berkecimpung lama dibidangnya. Untuk itu, kepada masyarakat sangat diharapkan memeberikan saran dan masukkan dalam penyemburnaan buku panduan ini di masa mendatang.

Akhir kata atas nama Badan Ekonomi Kreatif saya mengucapkan terimakasih kepada semua pihak yang telah memberikan kontribusi dalam penyusunan buku panduan ini. Semoga upaya dan kerja keras yang dilakukan ini dapat mendorong pengembangan ekonomi kreatif di Indonesia.

Jakarta, Juli 2017

Kepala Badan Ekonomi Kreatif

Triawan Munaf



Salah satu hal yang disukai orang tua dan muda adalah bermain game. Kalau dulu dimainkan di komputer, maka game sekarang bisa dimainkan di ponsel. Apalagi sekarang ponsel semakin pintar dan canggih, sehingga semakin banyak bermunculan game-game baru yang lebih menarik. Tidak heran jika industri game semakin lama semakin berkembang, termasuk di Indonesia.

Indonesia memang pasar game yang menjanjikan. Dari 66 juta orang yang memiliki akses internet, 42,8 juta di antaranya mengakses game.

Memang, usaha game membutuhkan biaya yang tidak sedikit. Namun, dengan semakin berkembangnya dunia internet saat ini, dunia industri game juga akan ikut berkembang. Khususnya game-game *online*, yang bisa dimainkan di ponsel pintar maupun di komputer.

Buku ini akan memberikan gambaran dan panduan kepada para pemula yang ingin mengawali usaha di bidang game, dengan harapan bahwa game tersebut dapat dikembangkan menjadi lahan bisnis yang menjanjikan.

Industri game sudah muncul sejak lama. Mulai era *console game* sederhana, *handheld game*, *PC console game*, *game online*, *web browser game*, hingga *mobile game*. Seiring dengan perkembangan ponsel dan internet, game juga semakin berkembang dan makin beragam juga *-genre-*nya, seperti *role playing game*, *strategy game*, *shooter game*, atau game simulasi.

Setiap *genre* memiliki pangsa pasarnya masing-masing. Semua game yang ada saat ini tidak muncul begitu saja, namun melalui proses yang cukup panjang. Proses dalam memproduksi sebuah game meliputi:



Validasi ide dilakukan untuk memastikan apakah ide-ide yang ada tersebut dianggap mampu menjawab kekurangan game-game yang sudah ada sebelumnya atau belum.

BAGAIMANA MEMBUAT GAME MENJADI UANG?



Menjual Game

Konsumen harus membeli game tersebut agar bisa dimainkan. Segmentasi game berbayar ini harus berbeda dengan game yang bisa diunduh gratis.



Memasang Iklan

Uang bisa dihasilkan dari iklan yang ditampilkan oleh rekanan pada game. Jika ada pemain yang ingin menghilangkan iklan pada game, maka dia harus membayar sejumlah uang.



Menjual Konten & Karakter

Beberapa game dibuat dengan level kesulitan berbeda. Jika ada pemain yang ingin naik tingkat, maka dia harus membayar. Produsen game juga bisa memperoleh uang dari *ringtone*, *wallpaper*, game versi premium, atau meningkatkan kemampuan karakter dalam game tersebut. Lalu produsen bisa menjual set paket *upgrade* karakter dari tokoh yang dimainkan.



Menjual Souvenir

Jika game sudah dikenal, maka bisa dibuat turunan produknya untuk dijual. Contohnya kaos, boneka karakter, topi, atau bahkan menjual ide game tersebut kepada produsen film.

KETIKA MERENCANAKAN SEBUAH GAME



Melakukan riset agar diketahui alasan mengapa perlu mendirikan sebuah perusahaan game, game seperti apa yang akan dibuat dan kenapa game itu akan dibuat



Membentuk tim, yaitu siapa saja yang perlu dilibatkan untuk membuat sebuah game



Mempersiapkan infrastruktur, yaitu menyiapkan semua yang dibutuhkan untuk membuat game, baik *hardware* maupun *software*



Pipeline, yaitu menentukan alur pembuatan game



Pemasaran, yang menentukan bagaimana game tersebut bisa disebarluaskan ke pengguna



Pengelolaan keuangan, untuk mengetahui bagaimana memperoleh dana dan penggunaannya, termasuk juga proyeksi penjualan



Alamat jelas dan dapat dijangkau untuk alamat surat-menyurat

Bisa di lokasi perkantoran atau di perumahan

Memiliki fasilitas jaringan listrik, telepon dan internet

Memiliki fasilitas toilet dan kamar mandi

Usahakan dekat dengan komunitas game

Dipertimbangkan dekat dengan tempat-tempat pendidikan

Dekat dengan akses memperoleh SDM yang tepat

**DI MANA LOKASI YANG TEPAT
UNTUK KANTOR
PERUSAHAAN GAME?**



BEBERAPA ALTERNATIF PERMODALAN YANG DAPAT DIPILIH UNTUK MENDANAI USAHA PEMBUATAN GAME

Modal Sendiri (*Bootstrap*)

- ❑ Modal bisa berasal dari perorangan atau iuran para pendiri usaha.
- ❑ Keunggulan: jika modal dikumpulkan bersama oleh para pendiri usaha, maka seluruh anggota tim akan menjadi militan dalam pengembangan usaha tersebut.
- ❑ Kelemahan: karena dana untuk memulai usaha aplikasi cukup besar, hal ini bisa menurunkan semangat tim jika mulai merasakan kekurangan modal hasil iuran.

Kompetisi

- ❑ Para calon pengusaha mengikuti kompetisi/lomba di bidang startup aplikasi
- ❑ Uang hadiah digunakan sebagai modal usaha
- ❑ Keunggulan: jika sering menang, maka modal yang dikumpulkan bisa banyak
- ❑ Kekurangan: kompetisi tidak setiap saat diadakan

Modal Patungan (*Crowdfunding*)

- ❑ Modal diperoleh secara patungan dari berbagai pihak; teman, keluarga, atau siapa saja yang berhubungan baik dengan si pemilik ide.
- ❑ Patungan bisa dikumpulkan lewat *website*. Contoh: Kickstarter, IndieGoo, RocketHub (luar negeri) atau kitabisa.com, wujudkan.com (dalam negeri)
- ❑ Untuk menarik perhatian investor, pemilik ide bisa membuat video pendek mengenai ide *startup*-nya.
- ❑ Tetapkan *deadline*/tenggat waktu untuk masa pengumpulan dana.
- ❑ Keunggulan: semakin banyak orang tertarik dengan ide *startup* tersebut, maka semakin banyak dana yang bisa dikumpulkan sebagai modal.
- ❑ Kelemahan: jika idenya kurang/tidak menarik, maka tidak ada/sedikit orang yang mau patungan.

Kemitraan

- ❑ Modal diperoleh dari dana Program Kemitraan dan Bina Lingkungan (PKBL) atau dari Tanggung Jawab Sosial Perusahaan (*Corporate Social Responsibility* = CSR).
- ❑ PKBL dilakukan oleh BUMN, CSR oleh perusahaan swasta. Perusahaan yang menyelenggarakan program ini antara lain PT Telkom, BNI, PT Jarum.
- ❑ Permodalan yang diberikan biasanya kredit dengan bunga yang lebih rendah dari bunga perbankan, yaitu berkisar 6% dan berjumlah Rp25.000.000,00.
- ❑ Pemilik *startup* harus mengajukan proposal rencana pengembangan usaha bisnis yang dilengkapi dengan bukti legalitas usaha.



Inkubator Bisnis

- ❑ Modal diperoleh dari lembaga yang memang sengaja didirikan untuk menginkubasi bisnis *startup*, seperti yang dibuat oleh beberapa perguruan tinggi, Telkom, LIPI, PT Jarum, dll..
- ❑ Keunggulan: pemilik ide *startup* diberi fasilitas, seperti permodalan, teknologi, manajemen dan pasar, sehingga usahanya dapat berkembang, menguntungkan dan berkelanjutan.

Kredit Komersial

- ❑ Mendapatkan modal dari pinjaman/kredit dari perbankan
- ❑ Kelemahan: pihak bank biasanya hanya menerima pengajuan kredit bagi usaha *startup* yang sudah berjalan lebih dari 2 tahun. Bila masih kurang dari 2 tahun, kredit yang diberikan tidak besar. Pihak bank juga kurang percaya pada usaha aplikasi.
- ❑ Keunggulan: kepercayaan terbangun seiring dengan berjalannya waktu. Ada pula skim kredit program Kredit Usaha Rakyat yang bisa dimanfaatkan.

Investor

- ❑ Modal dari investor dapat diperoleh jika usaha *startup* dianggap memiliki prospek bisnis yang menguntungkan.
- ❑ Keunggulan: investor bersedia menanggung risiko kegagalan dengan tidak menuntut kembalinya modal.
- ❑ Kelemahan: investor sering melakukan intervensi bisnis aplikasi mitranya sehingga pengusaha aplikasi merasa terganggu kreativitasnya.
- ❑ Sangat dibutuhkan adanya perjanjian kerja sama mengenai hak dan kewajiban masing-masing pihak yang ditandatangani di atas materai.

Macam-macam investor:

- ❑ *Angel investor*: orang kaya yang bersedia mendanai proyek *startup* yang baru dirintis. Mereka biasanya berasal dari industri yang mengenal baik proyek yang sedang dibuat, sehingga bisa memberikan saran-saran yang membangun.
- ❑ *Venture capital*: investor yang melakukan investasi pada *startup*, dengan tujuan mendapatkan bagian saham proyek yang mereka danai. Ini bisa membuat potensi *startup* di pasar modal (IPO) semakin besar. Keuntungan diperoleh dari penjualan saham, jika proyeknya berhasil. Agar tujuannya tercapai, maka *venture capital* akan berbagi ilmu tentang bisnis yang unggul dan memberikan akses ke jejaring industri proyek yang mereka miliki.



Pada prinsipnya, dalam usaha pembuatan game membutuhkan langkah-langkah sebagai berikut:

1. Mempersiapkan Infrastruktur

Beberapa infrastruktur yang harus dipersiapkan dalam pembuatan game adalah:

» *Game Engine*

Game engine adalah seperangkat *software* memang digunakan untuk pengembangan game. Dengan menggunakan *game engine*, maka pembuatan game akan lebih cepat dan lebih mudah, dibandingkan jika harus membuat sendiri.

Dalam *game engine* ini terdapat beberapa fungsi, seperti *rendering* 2D/3D, audio, video, fungsi perhitungan fisika (seperti percepatan, gravitasi dan lainnya), animasi, *artificial intelligence*, *streaming*, *memory management*, *threading*, *localization* (untuk keperluan multi bahasa).

Beberapa *game engine* yang sering digunakan, antara lain:

	Nama	Bahasa	Platform	Lisensi
2D	Cocos2d, Cocos2d-x, Cocos2d-html5	C++, Python, Objective-C, JavaScript	Windows, Linux, OS X, iOS, Android, BlackBerry, Tizen	MIT
	libGDX	Java, C, C++	Windows, Linux, Mac OS X, Android, iOS, BlackBerry and web browsers with WebGL support	Apache 2.0
3D	GameMaker: Studio Game Play 3D	C++	Windows, Linux, OS X, iOS, BlackBerry 10, Android	Apache 2.0
	Blander Game	C, C++, and Python		License GNU General Public License v2

	Unity	C, C++, C# , UnityScript	Windows, OS X, Xbox, PlayStation 4, PlayStation, Windows Phone, iOS, Android, BlackBerry 10, Tizen, Unity Web Player, Windows Store, Gear VR, Android TV, Samsung Smart TV	Proprietary
	Torque	C++, TorqueScript	Windows, Linux	MIT

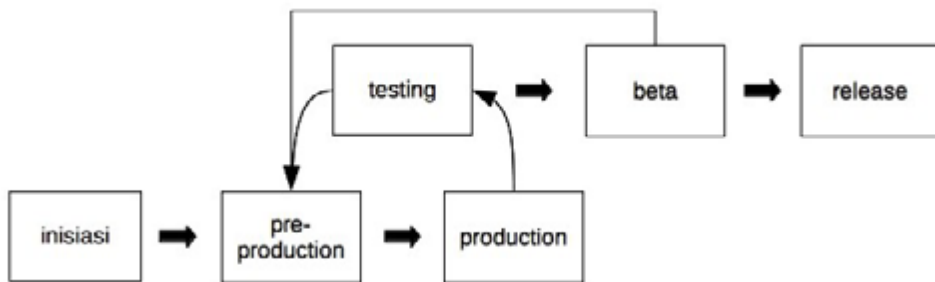
» *Server*

Sekarang, orang-orang cenderung memilih memainkan game *online*. Mereka memainkan game secara bergantian, kadang-kadang di ponsel, kadang-kadang di komputer. Itulah sebabnya, sebuah game harus punya kemampuan untuk *synchronizing*.

Untuk memenuhi kebutuhan teknis ini, maka diperlukan *server* yang memadai, serta *game service system* seperti Steam In-Home , Remote Play, Kalydo dan Playstation Now.

2. Proses Pembuatan Game

Untuk membuat game yang diminati, harus melalui proses, yaitu:



Siklus Pengembangan Game

1. Inisiasi

- a. *Identity Personal* dari karakter atau pemeran dalam game
- b. Identitas *brand* game yang dibuat
- c. Genre game yang akan dibuat
- d. Platform nantinya game akan dimainkan di PC, android, IOS, console atau lainnya.

2. *Pre-production*/Praproduksi

Ini adalah tahap yang sangat penting. Pada tahap inilah sebuah game dirancang, mulai dari menentukan cerita, karakter, tantangan dalam permainan, *fun factor* (unsur apa saja yang membuat game itu menarik), sampai masalah-masalah teknis lainnya.

Inilah tahap-tahap produksi game:

1. **Storyboard dan scripting**. Menulis jalan cerita secara utuh game dari awal sampai akhir.
2. **Desain game**. Menentukan desain game satu babak yang dimainkan sampai game dikategorikan selesai atau game over, sampai menentukan jebakan, *punishment* dan *reward* di dalamnya.
3. **Desain level game**. Menentukan tingkatan-tingkatan kesulitan dalam setiap level atau satu babak permainan.
4. **Konsep art versi 2D atau 3D**. Pada tahap ini sudah dibuat *draft* artistik versi 2D atau 3D dari game yang akan dibuat, yang nantinya akan dimunculkan dalam game.
5. **Tools dan GUI**. Tombol-tombol, *tools* atau cara menggerakkan dan memainkan game sudah *fix*.
6. **Memilih audio**. Suara, efek, ilustrasi musik yang nantinya mengiringi game sudah dipilih dan divalidasi.
7. **Prototipe game**. Pada tahap ini sudah dibuat satu babak atau satu level game yang sudah dapat di coba atau dimainkan meskipun terbatas fiturnya.
8. **Menarik kesimpulan awal terhadap produk game**. Dari prototipe biasanya dapat diputuskan apakah game dapat diproduksi. Validasi setelah produk game ini jadi bisa melalui:

- a. *Review media*
- b. *Pendapat Komunitas*
- c. *Komentar Media Sosial*
- d. *Pendapat dalam pameran atau pameran*
- e. *Hasil presentasi pada investor*

3. Tahap Produksi

Ini adalah tahapan terpenting dalam sebuah proses pembuatan game. Tahap ini melibatkan aktivitas pembuatan aset, coding dan kombinasinya. Intinya, semua logika permainan dikendalikan pada tahap ini.

Apa yang Terjadi Pada Tahap Produksi?

- 1. Memastikan Pendanaan:** sudah diketahui adanya modal yang dibutuhkan
- 2. Melakukan Produksi Alfa:** di sini fitur-fitur game relatif lebih komplis daripada prototipe, walau masih ada yang belum di buat
- 3. Melakukan Produksi Beta:** game yang dibuat relatif lebih mendekati final. Fitur-fitur sudah lengkap dan berfungsi dengan baik
- 4. Merilis *Candidate Game*:** Game final di buat dan potensial untuk didistribusikan

4. Melakukan Test (Pengujian)

Pengujian biasanya dilakukan oleh programmer atau project manager. Namun disarankan juga membentuk tim khusus pengujian, yang biasanya disebut tester atau quality assurance.

Tujuan diadakannya pengujian ini adalah untuk mengetahui apakah game yang dibuat itu menyenangkan, menantang, atau justru membosankan.

5. Melakukan Beta Test

Setelah melakukan pengujian oleh pihak internal, maka selanjutnya adalah pengujian yang melibatkan pihak luar. Tes beta ini dilakukan dengan membagikan game kepada 100-500 orang, yang diharapkan bersedia untuk

memberikan masukan. Tes beta akan berakhir setelah semua orang yang mendapatkan game tersebut telah memberikan feedback atau masukan.

6. Merilis Game

Setelah dinyatakan siap, game akan dipublikasikan secara besar-besaran, seperti melalui Google Playstore, AppStore, Steam, EA, Amazon Game Circle, Ubuntu Software Center, Windows Game dan sebagainya.

Setelah dirilis, selanjutnya adalah...

1. Melakukan *Maintenance*

Lakukan hal-hal yang akan membuat konsumen betah memainkan game tersebut. Konsumen biasanya akan langsung menghapus sebuah game yang akan memberatkan kinerja gadget-nya atau jika game tersebut sering error.

2. Perhatikan kenyamanan dan kesetiaan pengguna

Caranya:

- » memperhatikan saran dan masukan dari pengguna
- » mendeteksi dan menghilangkan *bug* yang bisa mengganggu kenyamanan pengguna. Salah satu caranya bisa menggunakan Google Analytic.
- » jika ada kompetitor yang membuat game serupa, usahakan untuk terus melakukan update yang membuat game tersebut lebih unik dan menyenangkan untuk dimainkan

3. Menjaga privasi dan keamanan pengguna

Jangan sampai data-data pribadi pengguna, seperti alamat email, nomor ponsel, atau nomor rekening tersebar ke pihak lain, untuk menghindari penyalahgunaan oleh pihak-pihak yang tidak bertanggung jawab.

Buatlah juga sistem yang dapat menjaga keamanan akun para pengguna agar tidak dibajak oleh orang lain, khususnya jika ada pengguna yang lupa melakukan *logout*.

**TIM FOUNDER
IDEAL UNTUK
MEMULAI
USAHA
STARTUP DI
BIDANG GAME**



Leader

- Merancang visi
- Motivator
- Strategi bisnis
- Membangun koneksi
- Mengatur anggaran



HF

- Strategi memperoleh pembiayaan
- *Partner leader* merumuskan anggaran
- Mengatur arus keuangan



HT

- Mengembangkan produk
- Penerapan teknologi baru
- Mengelola pengembangan produk



HM

- Strategi pemasaran
- Riset pasar
- *Branding Campaign*



HO

- Mengatur operasional perusahaan
- Merekrut pegawai
- Penghubung karyawan dengan manajemen

TIM PEMBUAT GAME YANG IDEAL



Game Designer

Merancang & mendesain game secara utuh (genre, tantangan, alur bermain, level game, aturan, sampai *me-monetize* game)



Programmer

Membuat coding menerjemahkan keinginan game *designer* ke dalam bahasa pemrograman



Game Composer

Menentukan *sound* dan musik yang sesuai untuk game tersebut



Game Artist

Menentukan pengisi suara, *background* dan segala sesuatu yang berhubungan dengan seni



Quality Assurance

Melakukan tes terhadap game tersebut



Tim Manajemen

Mengatur hal-hal terkait pembuatan game, seperti mengurus masalah keuangan, dan sumber daya manusia



Pengelolaan Keuangan

Modal awal usaha (*startup capital*)

Untuk investasi peralatan, gaji tenaga, sewa tempat, biaya promosi, biaya legal, dll.

Estimasi biaya operasional

- ❑ Biaya Tetap, yaitu biaya yang besarnya tidak tergantung pada jumlah produksi barang yang dilakukan, meliputi:
 - biaya sewa tempat
 - investasi peralatan
 - gaji karyawan
 - biaya untuk iklan rutin
 - dll.
- ❑ Biaya variabel, yaitu biaya yang besarnya bergantung pada jumlah produksi barang yang dilakukan.
Contoh:
 - Upah tenaga kerja harian
 - Biaya untuk keperluan bahan produksi
 - Biaya transportasi
 - dll.

Biaya-biaya tersebut dapat saja ditekan, khususnya ketika usaha baru akan dirintis, agar menjadi seminimal mungkin, misalnya dengan menggunakan rumah sebagai kantor (jadi tidak perlu sewa tempat) atau memanfaatkan layanan iklan gratis (untuk sementara).

Membuat Laporan/Catatan Keuangan

- ❑ melihat kondisi dan perkembangan usaha
- ❑ dasar dalam menentukan langkah selanjutnya yang terkait dengan keputusan finansial

Yang harus dilakukan:

- ❑ mencatat transaksi cash (pendapatan dan pengeluaran) pada buku kas
- ❑ memberikan/meminta kuitansi/bon pada saat melakukan transaksi dan menyimpannya di tempat khusus agar tidak tercecer/hilang

2. Tentang Pajak

Setiap pelaku usaha harus memenuhi kewajiban pajak kepada negara.

Yang pertama kali harus dilakukan tentu saja mendaftarkan usahanya untuk mendapatkan Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Dengan memiliki NPWP, pengusaha sebenarnya mendapatkan fasilitas kantor pajak, yaitu berupa penanggung jawab/pengawas. Penanggung jawab/pengawas ini berfungsi sebagai konsultan pajak, yang disediakan oleh negara bagi pengusaha.

Dengan memiliki NPWP, pengusaha dapat berkonsultasi dengan penanggung jawab/pengawas dari kantor pajak mengenai pajak yang menjadi tanggung jawabnya.

Ada tiga pengelompokan tarif pajak yang berlaku untuk kegiatan usaha baik usaha perorangan maupun badan usaha. Tarif tersebut didasarkan atas penghasilan bruto (peredaran bruto) yaitu

- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun kurang dari 4,8 miliar rupiah. Pajaknya adalah 1 % dari penghasilan bruto.
- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun antara 4,8 s.d. 50 miliar rupiah. Pajaknya adalah (0.25 - (0.6 Miliar/*Gross Income*)) dikali Penghasilan Kena Pajak (PKP).
- Usaha dengan penghasilan bruto dalam setahun lebih besar dari 50 miliar. Pajaknya adalah 25 % dari Penghasilan Kena Pajak.



Bingung?

Makanya, daftarkan dulu usaha Anda ke kantor pajak untuk mendapatkan NPWP.

Jika sudah memiliki NPWP, Anda dapat berkonsultasi dengan penanggung jawab/pengawas yang sudah disediakan oleh kantor pajak.

Bagaimana cara pemasaran game?



MELAKUKAN PUBLIKASI MANDIRI

Langsung memasukkan game yang sudah jadi ke Google Playstore, Windows Game, AppStore, atau yang lainnya. Tentu saja, agar game itu menarik calon pengguna, harus dilakukan promosi yang tepat.

PUBLIKASI MELALUI PUBLISHING

Contohnya bekerja sama dengan Lyto atau Megaxus (dalam negeri), atau dengan NoodleCake Studio, Crescent Moon Games, Chillingo, Bulkypix (luar negeri).

Kelebihan:

- Program promosi menjadi tanggung jawab publishing, termasuk biayanya
- Publishing yang terkenal akan menjamin produk tepat sasaran

Kekurangan:

- Keuntungan dibagi antara *developer* dan *publishing*
- Kadang-kadang publishing memiliki 'moment bisnis' yang berbeda dengan *developer*. Jika produk tidak laku, maka bisa terjadi saling menyalahkan. Untuk itu harus dipastikan adanya surat perjanjian yang jelas.

Cara promosi game agar laku di pasaran



Memasang iklan pada game lain

Bisa berbentuk sisipan iklan, cuplikan bagian game, atau *running text*

CHOOSE

Tempat yang pas di Google Play Store atau Apple Store

CHOOSE

Mengadakan game berhadiah

Adakan kompetisi berhadiah menarik bagi para pengguna yang sudah mengunduh atau membeli game.

CHOOSE

Membuat *merchandise*

Misalnya boneka karakter dari game tersebut, kaos, topi, dll.

CHOOSE

Mengikuti game exhibition (pameran game)

Bisa berbentuk sisipan iklan, cuplikan bagian game, atau *running text*

CHOOSE



Bentuk perusahaan

Perusahaan Perseorangan



- Dikelola secara perseorangan
- Pemilik usaha merangkap manajemen dan bertanggung jawab penuh terhadap jalannya perusahaan, termasuk risikonya.
- Kelebihan: mudah didirikan, pemilik bebas mengambil keputusan, seluruh keuntungan menjadi hak pemilik perusahaan, rahasia perusahaan terjamin, pemilik lebih giat berusaha
- Kekurangan: tanggung jawab pemilik tidak terbatas, sumber keuangan terbatas, berisiko tidak terpisahnya keuangan perusahaan dengan keuangan pribadi, kelangsungan perusahaan kurang terjamin, pengelolaan manajemen menjadi kompleks

Firma



- Biasanya dibentuk oleh orang-orang yang memiliki keahlian atau minat yang sama, atau oleh orang-orang yang seprofesi
- Laba dan kerugian ditanggung bersama-sama
- Jika ada utang, setiap pemilik wajib melunasinya dengan harta pribadi
- Kelebihan: ada pembagian tugas di antara masing-masing anggota, proses pendirian lebih mudah karena tidak memerlukan akta, kebutuhan modal relatif lebih mudah terpenuhi
- Kekurangan: tanggung jawab pemilik tidak terbatas, kerugian yang disebabkan oleh satu orang pemilik harus juga ditanggung oleh para pemilik yang lain, kelangsungan perusahaan tidak menentu

Persekutuan Komanditer (CV)



- ❑ Didirikan oleh 2 orang atau lebih
- ❑ Terdiri dari sekutu aktif (anggota yang menjalankan, memimpin dan bertanggung jawab penuh terhadap perusahaan, termasuk utang-utangnya) dan sekutu pasif (hanya menanamkan modal dan tidak ikut bertanggung jawab terhadap operasional perusahaan)
- ❑ Kelebihan: kemampuan manajemen lebih besar, proses pendiriannya relatif mudah, modal yang dikumpulkan lebih besar, mudah mendapatkan kredit
- ❑ Kekurangan: sekutu aktif memiliki tanggung jawab tidak terbatas, sulit untuk menarik kembali modal yang sudah ditanamkan, kelangsungan hidup perusahaan tidak menentu

Perseroan Terbatas (PT)



- ❑ Sebuah badan usaha yang modalnya berupa saham yang dimiliki oleh banyak orang
- ❑ Setiap pemegang saham memiliki hak atas perusahaan dan berhak mendapatkan bagian keuntungan (dividen)
- ❑ Kelebihan: kewajiban pemegang saham terbatas pada modal saham yang ditanamkannya tanpa melibatkan harta pribadinya, mudah mendapatkan tambahan modal, kelangsungan perusahaan lebih terjamin, lebih efisien dalam pengelolaan karena pimpinan perusahaan dapat diganti sewaktu-waktu lewat Rapat Umum Pemegang Saham, kepengurusan menjadi tanggung jawab pemegang saham, diatur oleh undang-undang
- ❑ Kekurangan: subjek pajak tersendiri dan dividen yang diterima akan dikenakan pajak, rahasia perusahaan kurang terjamin karena semua kegiatan harus dilaporkan kepada pemegang saham, proses pendirian memakan waktu lebih lama dan biaya yang lebih besar, semua proses (pembubaran, penggabungan, atau pengambilalihan) membutuhkan biaya dan persetujuan RUPS

Koperasi



- ❑ Jenis usaha yang anggotanya terdiri dari orang-orang atau badan usaha, yang berdasarkan atas asas kekeluargaan.
- ❑ Tujuan koperasi adalah menyejahterakan anggota-anggotanya.
- ❑ Modal berasal dari simpanan wajib, simpanan pokok dan simpanan sukarela yang disetorkan oleh para anggota.
- ❑ Keuntungan berusaha sisa hasil usaha (SHU) dan dibagikan kepada seluruh anggotanya, berdasarkan jasa masing-masing anggota.
- ❑ Kelebihan: penanggung jawab diatur bersama melalui rapat anggota
- ❑ Kekurangan: pendiriannya lebih rumit, karena harus melalui rapat persiapan dan pembuatan anggaran dasar. Pengajuan pendirian koperasi ditujukan ke Kementrian Koperasi dan UKM, sedangkan akta pendiriannya melalui notaris.

Secara singkat, perbandingan bentuk-bentuk perusahaan itu adalah sebagai berikut:

Aspek Bentuk Usaha	Kepemilikan	Kebutuhan Modal	Luasan Target Pasar	Penanggung jawab resiko
Per-seorangan	Individu	Lebih terbatas	Lebih terbatas	Harta perseorangan dan keluarga
FIRMA	Individu / Bersama	Lebih besar dibanding Per-seorangan	Lebih luas dibanding Per-seorangan	Harta perseorangan dan keluarga
CV	Bersama	Lebih besar dibanding Per-seorangan	Lebih luas dibanding Perseorangan	<ul style="list-style-type: none"> » Sekutu Aktif: Harta perseorangan dan keluarga » Sekutu Pasif: Sebatas harta yang disetor
PT	Bersama / pemegang saham	Lebih besar dibanding Perseorangan, CV dan Firma	Lebih luas dibanding Per-seorangan, CV dan Firma	Sebatas harta yang disetor / saham
Koperasi	Bersama / Kelompok	Sesuai kemampuan bersama	Bisa luas	Bersama melalui Rapat Anggota tahunan

Setelah itu, barulah harus diurus semua persyaratan yang berkaitan dengan legalitas usaha, yaitu:

1. Surat Keterangan Domisili (SKDU)

Perijinan yang pertama kali diurus bagi calon pengusaha adalah SKDU. SKDU diperlukan sebagai lampiran dalam pengurusan izin usaha yang lain. SKDU dikeluarkan oleh kantor Kelurahan/Kecamatan dimana usaha didirikan. Pengurusan SKDU bisa cepat sekitar 1 hari saja.

2. Nomer Wajib Pajak (NPWP)

Pengurusan NPWP dapat dilakukan ke Kantor Pelayanan Pajak (KPP) ataupun ke Kantor Pengamatan Potensi Perpajakan (KP4) di kabupaten/kota wajib pajak berdomisili maupun secara online.

3. Izin IUMK (Izin Usaha Mikro Kecil)

Usaha mikro dan kecil mengacu kategori pada Undang-undang No. 20 tahun 2008, yaitu bahwa suatu usaha berskala mikro jika mempunyai kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) paling banyak 50 juta rupiah atau memiliki hasil penjualan tahunan paling banyak 300 juta; sedang usaha berskala kecil jika mempunyai kekayaan bersih (tidak termasuk tanah dan bangunan) lebih dari 50 juta rupiah sampai paling banyak 500 juta rupiah atau memiliki hasil penjualan tahunan lebih dari 300 juta sampai paling banyak 2,5 milyar rupiah.

Perizinan IUMK ini pengurusannya cukup di kantor kecamatan masing-masing usaha. Persyaratan yang dibutuhkan adalah: (1) Fotocopy KTP, pas foto 2x4 sebanyak dua lembar, foto kopi Kartu Keluarga, dan surat pengantar Keterangan RT, RW, Kelurahan, dan terakhir yakni Kecamatan.

Pengurusan IUMK ini tidak dipungut biaya karena pembiayaannya sudah dibebankan kepada APBN dan atau APBD. Usaha aplikasi yang termasuk pada kategori mikro dan kecil dapat memanfaatkannya secara optimal agar usahanya memenuhi persyaratan legal.

4. TDP (Tanda Daftar Perusahaan)

TDP adalah surat bukti bahwa perusahaan telah melakukan kewajibannya untuk terdaftar dalam daftar perusahaan. Perusahaan yang wajib didaftar dalam daftar perusahaan adalah badan usaha yang berbadan hukum, Koperasi, CV, Firma dan PT maupun perorangan.

Mendaftarkan perusahaan bermanfaat untuk mendapatkan kepastian usaha sehingga mempermudah untuk perluasan usaha.

Persyaratan pengurusan izin TDP adalah (1) NPWP perusahaan; (2) KTP dan NPWP dari direktur (Pemilik usaha), dan (3) surat kuasa (bila dikuasakan).

5. HO (*Hinderordonnantie*)

HO atau Surat Izin Gangguan adalah merupakan surat keterangan yang menyatakan tidak adanya keberatan dan gangguan atas lokasi usaha yang dijalankan oleh suatu kegiatan usaha di suatu tempat. Izin ini dikeluarkan oleh pemerintah daerah kabupaten/kota. HO dikeluarkan khusus bagi usaha yang mempunyai potensi menimbulkan bahaya kerugian dan gangguan, ketentraman dan ketertiban umum.

Persyaratan pengajuan Izin HO adalah sebagai berikut : (1) Fotokopi Surat tanah atau bukti lainnya; (2) Fotokopi KTP; (3) Fotokopi NPWP; (4) Fotokopi Akte Pendirian; (5) Fotokopi Tanda Pelunasan PBB; (6) Persyaratan tidak berkeberatan dari tetangga atau masyarakat yang berdekatan; (7) Daftar bahan baku penunjang; (8) Fotokopi IMB/siteplan.

6. SIUP (Surat Izin Usaha Perdagangan)

Bisnis game pada dasarnya merupakan salah satu usaha perdagangan sehingga juga memerlukan SIUP. Manfaat pembuatan SIUP utamanya adalah memudahkan masyarakat meminjam dana dari perbankan, lembaga keuangan non bank, maupun program CSR/PKBL. SIUP diterbitkan oleh pemerintah berdasarkan domisili perusahaan dan berlaku di seluruh Indonesia, dan mempunyai 3 kategori, yaitu :

- » SIUP Kecil, yaitu SIUP yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih di bawah 200 juta di luar tanah dan bangunan.
- » SIUP Menengah, yaitu SIUP yang yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih antara 200 juta sampai dengan Rp 500juta di luar tanah dan bangunan.
- » SIUP Besar, yaitu SIUP yang diterbitkan bagi perusahaan yang memiliki modal disetor dan kekayaan bersih di atas 500 juta di luar tanah dan bangunan.

Pengurusan SIUP membutuhkan kelengkapan persyaratan sebagai berikut: (1) Fotokopi sertifikat badan hukum atau pendiri usaha sebanyak 3 buah;(2) Fotokopi nomor pokok wajib pajak (NPWP) sebanyak 3 buah; (3) Fotokopi izin HO atau gangguan sebanyak 3 lembar; (4) Neraca perusahaan sebanyak 3 buah; dan (5)Gambar denah lokasi kegiatan bisnis. Sedang besarnya biaya berbeda-beda bergantung peraturan daerah kabupaten/ kota masing-masing daerah. Pengurusan SIUP dan TDP dibeberapa daerah bisa dilakukan secara online.

Urutan Prioritas Pengurusan Perizinan Usaha

Skala Usaha Jenis Perizinan	Skala usaha Mikro Kecil^{*)}	Skala Usaha Menengah	Skala Usaha Besar
SKDU	Diurus di awal	Diurus di awal	Diurus di awal
NPWP	Diurus di awal	Diurus di awal	Diurus di awal
Izin IUMK	Diurus di awal	—	—
TDP		Diurus di awal	Diurus di awal
Ho		Diurus sambil beroperasi	Diurus sambil beroperasi
SIUP		Diurus sambil beroperasi	Diurus sambil beroperasi

Keterangan : *) sesuai UU No. 20 tahun 2008



Hal-hal yang Penting Seputar HKI

Hak Kekayaan Intelektual (HKI) adalah hak kekayaan yang timbul atau lahir karena kemampuan intelektual manusia. Karya-karya intelektual bisa dari berbagai bidang, seperti ilmu pengetahuan, seni, sastra, atau teknologi. Karya-karya tersebut biasanya dilahirkan dengan pengorbanan tenaga, waktu dan biaya, sehingga menghasilkan nilai-nilai tertentu.

Nilai-nilai itulah yang membuat karya-karya intelektual dapat menjadi aset usaha, yang bisa memberikan keuntungan bagi penciptanya. Oleh karena itu, hasil karya yang lahir dari kemampuan intelektual tersebut harus dilindungi.

HKI dalam Usaha Di Bidang Game

Ada beberapa macam HKI, namun yang penting bagi para pengusaha pembuat game adalah:

1. Hak Cipta

Hak Cipta diperlukan untuk menghindari sengketa pemilik hak cipta. Sengketa bisa saja terjadi apabila suatu aplikasi dinilai telah sukses, yaitu telah menghasilkan aliran keuntungan. Mungkin ada karyawan perusahaan yang keluar dan membuat perusahaan sendiri, dengan menjiplak sebuah karya aplikasi. Hal semacam inilah yang bisa dihindari dengan pendaftaran dan pencatatan Hak Cipta.

Pencatatan hak cipta dilakukan di Direktorat Jenderal Kekayaan Intelektual Kementerian Hukum Dan Hak Asasi Manusia, sesuai ketentuan UU No. 28/2014 Tentang Hak Cipta. Yang diakui sebagai pemilik hak cipta adalah pendeklarator pertama dari sebuah karya, termasuk karya aplikasi.

Pengurusan pencatatan hak cipta ini bisa dilakukan secara online dan bisa diakses melalui : <https://e-hakcipta.dgip.go.id>. Setelah semua persyaratan dikirimkan, pengirim akan mendapatkan email balasan resmi yang mencantumkan username dan password yang bisa digunakan untuk mengakses e-hakcipta.

2. Hak Merek

Pengertian merek menurut UU No. 20 tahun 2016 adalah tanda yang dapat ditampilkan secara grafis berupa gambar, logo, nama, kata, huruf, angka, susunan warna, dalam bentuk 2 (dua) dimensi dan/atau 3 (tiga) dimensi, suara, hologram, atau kombinasi dari 2 (dua) atau lebih unsur tersebut

untuk membedakan barang dan/atau jasa yang diproduksi oleh orang atau badan hukum dalam kegiatan perdagangan barang dan/atau jasa.

Oleh karena itu merek perlu didaftarkan agar tidak terjadi sengketa antar merek dan melindungi pemilikinya.

Merek yang sudah terdaftar mendapat perlindungan hukum untuk jangka waktu 10 tahun dan dapat diperpanjang untuk jangka waktu yang sama 10 tahun. Perlindungan merek terdaftar selama 10 tahun tersebut berlaku surut sejak tanggal penerimaan permohonan merek yang bersangkutan.

Pengurusan pendaftaran merek bisa diawali dengan pengecekan kemiripan merek yang didaftarkan dengan merek-merek yang sudah terdaftar dengan cara penelusuran merek di fasilitas *online* data merek Indonesia yang disediakan oleh Kementerian Hukum dan Hak Asasi Manusia Direktorat Jenderal Hak Kekayaan Intelektual pada <http://penelusuran-merek.dgip.go.id/>.

Diharapkan dengan sudah didaftarkannya merek produk, maka dikemudian hari tidak ada masalah sengketa terkait dengan merek.

3. Rahasia Dagang

Rahasia dagang di Indonesia diatur dalam Undang-Undang Nomor 30 Tahun 2000 tentang Rahasia Dagang. Beberapa hal pokok yang terdapat dalam Undang-Undang Rahasia Dagang yang perlu diketahui adalah sebagai berikut.

- a. Hak Rahasia Dagang adalah informasi yang tidak diketahui oleh umum di bidang teknologi dan/atau usaha, mempunyai nilai ekonomi karena berguna dalam kegiatan usaha, dan dijaga kerahasiaannya oleh pemilik Rahasia Dagang.
- b. Objek pengaturan Rahasia Dagang meliputi metode produksi, metode pengolahan, metode penjualan atau informasi lain di bidang teknologi dan/atau usaha yang memiliki nilai ekonomi dan tidak diketahui oleh masyarakat umum. Dengan demikian, lingkup perlindungan rahasia dagang meliputi:
 - » Metode produksi
 - » Metode pengolahan
 - » Metode penjualan
 - » Informasi lain di bidang teknologi dan/atau usaha yang memiliki

nilai ekonomis dan tidak diketahui masyarakat secara umum.

- c. Beberapa faktor yang dapat digunakan untuk menilai informasi yang dimiliki dilindungi sebagai rahasia dagang, antara lain adalah:
- » Sejauh mana informasi tersebut diketahui oleh kalangan di luar perusahaannya ;
 - » Sejauh mana informasi tersebut diketahui oleh para karyawan di dalam perusahaannya;
 - » Sejauh mana upaya-upaya yang dilakukan untuk melindungi kerahasiaan informasinya;
 - » Nilai dari informasi tersebut bagi dirinya dan bagi pesaingnya;
 - » Derajat kesulitan atau kemudahan untuk mendapatkan atau menduplikasikan informasi yang sama oleh pihak lain.
- d. Perlindungan rahasia dagang timbul berdasarkan Undang-Undang Rahasia Dagang.
- e. Rahasia dagang dapat beralih atau dialihkan dengan:
- » Pewarisan;
 - » Hibah;
 - » Wasiat;
 - » Perjanjian tertulis; atau
 - » Sebab-sebab lain yang dibenarkan oleh peraturan perundang-undangan.
- f. Jangka Waktu Perlindungan

Dalam perlindungan rahasia dagang, tidak ada ketentuan yang membatasi tentang jangka waktu berlakunya perlindungan rahasia dagang, yaitu selama pemilikinya tetap merahasiakan dan melakukan usaha-usaha untuk melindungi kerahasiannya maka selama itu pula berlaku perlindungan hukum.

- g. Pelanggaran dan Sanksi

Seseorang dianggap melanggar rahasia dagang orang lain apabila ia memperoleh atau menguasai rahasia dagang tersebut dengan cara-cara yang bertentangan dengan peraturan perundang-undangan yang

berlaku, seperti:

- » Pencurian;
- » Penyadapan;
- » Spionase industri;
- » Membujuk untuk mengungkapkan atau membocorkan rahasia dagang melalui penyuapan, paksaan dll.;
- » Dengan sengaja mengungkapkan atau mengingkari kesepakatan atau kewajiban yang tertulis untuk menjaga rahasia dagang yang bersangkutan.

Selanjutnya ketentuan pidananya ialah "Barangsiapa dengan sengaja dan tanpa hak menggunakan Rahasia Dagang pihak lain, atau melakukan perbuatan sebagaimana dimaksud dalam Pasal 13, atau Pasal 14 dipidana dengan pidana penjara paling lama 3 (tiga) tahun dan/atau denda paling banyak Rp. 300.000.000,- (tiga ratus juta rupiah). Tindak pidana dimaksud termasuk delik aduan.



Glosarium

<i>Bootstrap</i>	Sumber modal berasal dari pendiri startup
<i>Coding</i>	Penulisan bahasa program komputer
<i>Console</i>	Alat atau media untuk memainkan game digital
<i>Crowdfunding</i>	Sumber modal dari sumbangan massa secara sukarela yang dikelola oleh organisasi tertentu
<i>Design pattern</i>	Desain template
<i>Design thinking startup</i>	Metode pendirian startup berbasis empati
<i>Device</i>	Peralatan teknologi yang menggunakan software
<i>Git</i>	Tools membuat coding secara kolaboratif
<i>In-apps</i>	Fitur yang ada didalam aplikasi
<i>Iterasi</i>	Perulangan
<i>Lean startup</i>	Metode pendirian startup berbasis empiris
<i>Mockup</i>	Model
<i>Platform</i>	Software Sistem operasi pada smartphone
<i>Startup</i>	Usaha rintisan bidang teknologi yang baru berdiri
<i>Tehchinasia</i>	Portal web berita berisi perkembangan teknologi informasi
<i>Venture capital</i>	Organisasi penanam modal

Referensi:

Anonim, 2012. Marketing Applications: From Angry Birds to Happy Marketers. Rovio.com

Adams, E., 2014, Fundamentals of Game Design, 3th. Ed., Pearson Education Pub., Peachpit.

Gromov, A., 2016, The Thru Nature and Role of Game Design, diambil dari <http://www.slideshare.net/AntonGromov/game-design-true-nature> diakses 12 September 2016

Ibrahim, N. dan Valiyantina, 2012, The Model of Crowdfunding to Support Small and Micro Businesses in Indonesia Through a Web-based platform, *Procedia Economics and Finance* 4, 390 – 397.

Kotler, P (2002). *Marketing Management*, Millenium Edition. Pearson Custom Publishing.

Newzoo, 2015, Newzoo Summer Series #21: Indonesian Games Market, diambil dari <https://newzoo.com/insights/infographics/newzoo-summer-series-21-indonesian-games-market/>, diakses 2 September 2016

Moraldo, H.H., 2002, Fun factor for game developers, diambil dari http://www.gamedev.net/page/resources/_/creative/game-design/fun-factor-for-game-developers-r1828, diakses 2 September 2016

Rabin, S., 2009, *Introduction to Game Development*, Course Technology Pub., Boston.

Ramadan, R. and Widyani, Y., 2013, *Game Development Life Cycle Guidelines*, Proseding ICACISIS, Faculty of Computer Science UI, Jakarta.

Rouse, R. 2005, *Game Design: Theory & Practice* Second Edition, Wordware Publishing, Inc., Texas.

Uzzaman, A. (2016). *Startup Pedia. Panduan Membangun Startup ala Silicon Valley*. Penerbit Bentang, Indonesia.



Copyright
© 2016



Gedung Kementerian BUMN Lt. 15
Jl. Medan Merdeka Selatan No. 13
Jakarta Pusat - 10110



sekretariat.deputi5@bekraf.go.id



[@bekrafid](https://twitter.com/bekrafid)