

BAB I

PENDAHULUAN

1.1. Latar Belakang

Industri video game telah menjadi salah satu sektor hiburan yang paling berkembang pesat di dunia. Video game tidak hanya sebagai sumber hiburan, tetapi juga peluang bisnis yang signifikan dengan potensi keuntungan yang besar. Pada tahun 2021 penjualan video game senilai \$175 miliar (GlobalData, 2021). Sedangkan pada tahun 2022 penjualan video game menghasilkan \$184,4 miliar (Forbes, 2023). Hal ini menunjukkan bahwa video game menjadi salah satu bagian penting dalam sektor hiburan global.

Dengan pesatnya pertumbuhan tersebut, persaingan di industri video game semakin ketat. Untuk memenangkan persaingan, perusahaan perlu menerapkan strategi berbasis data guna mengoptimalkan penjualan dan meningkatkan daya saing di pasar global. Untuk itu perusahaan perlu mengetahui strategi untuk meningkatkan penjualan. Penjualan dikatakan sukses tidak hanya bergantung pada kualitas produk yang ditawarkan, tetapi juga kemampuan perusahaan dalam menganalisis tren dan pasar yang berlangsung. Berdasarkan data dari *Video Games Sales Dataset* bahwa data penjualan yang kompleks yang mencakup berbagai wilayah seperti North America, European Union, Jepang, serta pasar global lainnya menjadi tantangan yang signifikan bagi perusahaan dalam menerapkan strategi dan keputusan yang tepat. Oleh karena itu diperlukan analisis yang mendalam untuk meningkatkan penjualan video games secara global.

Dalam mengatasi hal tersebut diperlukan analisis dari data penjualan untuk dapat memberikan wawasan dan insight yang relevan dengan perusahaan. Faktor-faktor seperti genre, platform, publisher, developer dan wilayah penjualan berperan penting dalam keberhasilan suatu produk video game. Untuk itu perusahaan perlu memahami pola referensi konsumen. Selain

itu perusahaan juga harus mampu mengidentifikasi penyebab penurunan penjualan video game.

Salah satu metode yang dapat diterapkan dalam menganalisis dan mengidentifikasi adalah *Root Cause Analysis* (RCA). RCA membantu mengidentifikasi akar penyebab dari tren penjualan yang spesifik, sehingga perusahaan dapat merancang strategi berbasis data untuk meningkatkan daya saing di pasar global. Dalam prakteknya RCA didasarkan pada keyakinan bahwa masalah lebih baik diselesaikan dengan mengidentifikasi dan mengatasi penyebab utamanya, daripada sekadar menangani gejala yang tampak (Amran & Ekadeputra, 2012). Dalam hal ini RCA diterapkan untuk menganalisis faktor-faktor seperti genre, platform, publisher, developer serta wilayah yang mempengaruhi penjualan video game secara global.

Dalam penelitian ini menggunakan data penjualan video game dari dataset *Video Games Sales* yang diperoleh dari kaggle untuk menganalisis penyebab menurunnya penjualan video game. Dalam penelitian ini digunakan pendekatan *Root Cause Analysis* (RCA) untuk dapat memberikan informasi yang relevan bagi perusahaan untuk menentukan langkah strategis untuk meningkatkan penjualan dan memperbaiki performa penjualan video game yang rendah.

1.2. Rumusan Masalah

Rumusan masalah yang diangkat dalam kegiatan Praktik Kerja Lapangan adalah bagaimana implementasi dari data analytics lifecycle dapat meningkatkan penjualan video game secara global berdasarkan dataset *Video Game Sales* dan memberikan rekomendasi yang dapat diterapkan perusahaan untuk meningkatkan penjualan video game berdasarkan hasil analisis.

1.3. Tujuan PKL

Tujuan kegiatan PKL ini adalah untuk mengimplementasikan siklus hidup analitik data dan *Root Cause Analysis* (RCA) pada data penjualan video

game 2013-2017, guna mengidentifikasi faktor yang mempengaruhi penjualan dan memberikan rekomendasi untuk meningkatkan strategi pemasaran, harga, dan distribusi. Hal ini diharapkan dapat membantu perusahaan meningkatkan penjualan global, sementara peserta mengasah keterampilan analitik dalam industri video game.

1.4. Manfaat Kegiatan Praktek Kerja Lapangan

Kegiatan PKL dengan judul "Implementasi Data Analytics Lifecycle untuk Meningkatkan Penjualan Video Games Secara Global dengan RCA pada Video Game Sales 2013-2017" memberikan manfaat signifikan bagi peserta dan perusahaan.

Manfaat bagi peserta :

1. Memperoleh pemahaman mendalam tentang siklus hidup analitik data, termasuk pengumpulan, pembersihan, analisis, dan interpretasi data,
2. Meningkatkan keterampilan dalam analisis berbasis data melalui penerapan Root Cause Analysis (RCA).
3. Memperdalam pengetahuan peserta tentang tren industri video game dan kemampuan dalam pengambilan keputusan yang berbasis data.

Manfaat bagi perusahaan :

1. Memberikan wawasan berharga untuk memahami faktor-faktor yang mempengaruhi penjualan video game secara global selama periode 2013-2017.
2. Meningkatkan strategi penjualan dan pemasaran
3. Mengidentifikasi pasar potensial yang belum digarap
4. Mengoptimalkan harga dan kampanye pemasaran, yang pada akhirnya dapat memperbesar keuntungan dan memperkuat posisi perusahaan di pasar video game global.