

Nama : Noor Ichsan Hermawan

Program Studi : Teknik Informatika

Kelompok : 6

Asal Kampus : Universitas Budi Luhur

1. Apa produk favorit anda? Kenapa? Dan bagaimana cara membuat produk itu lebih baik?

Produk Favorit saya adalah Platform games yang Bernama “**STEAM**”

Bagaimana Cara Membuat Steam ini menjadi Produk yang lebih baik?

Saya akan menjawabnya menggunakan **SWOT Framework dan Competitor Value Curve Framework.**

Strengths(Kekuatan):

1. **Koleksi Game yang luas** : Steam menawarkan game yang sangat banyak dari beragam genre dan pengembang , yang membuat Game Antusias Tertarik.
2. **Komunitas** : Steam Mempunyai komunitas yang luas dan aktif , memungkinkan pemain untuk berinteraksi, bermain Bersama, dan berbagi pengalaman.
3. **Penawaran Diskon dan Promo** : Steam sering mengadakan penjualan game besar-besaran, event Diskon dan Promo selalu di adakan tiap tahunnya sehingga menarik banyak pemain untuk membeli Game dengan harga diskon yang menarik.
4. **Pemain** : Para pemain merasa betah dan nyaman dengan Steam dikarenakan steam menyediakan beberapa game yang bisa menghasilkan uang contohnya dengan menjual item langka dari game.

Weakness(Kelemahan):

1. **Persaingan** : Terdapat banyak sekali platform game digital lain yang juga menawarkan konten game dan promo yang menarik, sehingga menciptakan persaingan yang ketat.
2. **Mutu Game**: Banyak sekali game di platform ini yang membuat kontrol mutu game menjadi sulit , dan sering sekali game berkualitas rendah dan tidak senonoh dapat muncul di toko.
3. **Ketergantungan Pada Koneksi Internet** : Koneksi internet diperlukan untuk memainkan game, walaupun game tersebut bisa dimainkan secara offline atau tanpa internet, yang mungkin menjadi kendala bagi beberapa pengguna.
4. **Penjualan item** : Steam memiliki fitur yang Bernama Community Market , didalam fitur tersebut para pemain bisa menjual beberapa item yang didapatkan dari game, akan tetapi pajak dari penjualan item tersebut lumayan besar yaitu 10% dari hasil penjualan item.

Opportunities(Peluang):

1. **Peningkatan Adopsi Game** : Seiring berjalanya waktu, adopsi game digital akan terus meningkat sehingga dapat membuka peluang untuk para pengembang untuk membuat beberapa game yang menarik untuk di mainkan para pemain.
2. **Ekspansi Internasional** : Meningkatnya akses internet pada seluruh dunia membuka peluang untuk ekspansi global dan meningkatkan pasar, mengingatkan para game antusias ini berasal dari semua golongan seperti lansia maupun anak-anak.

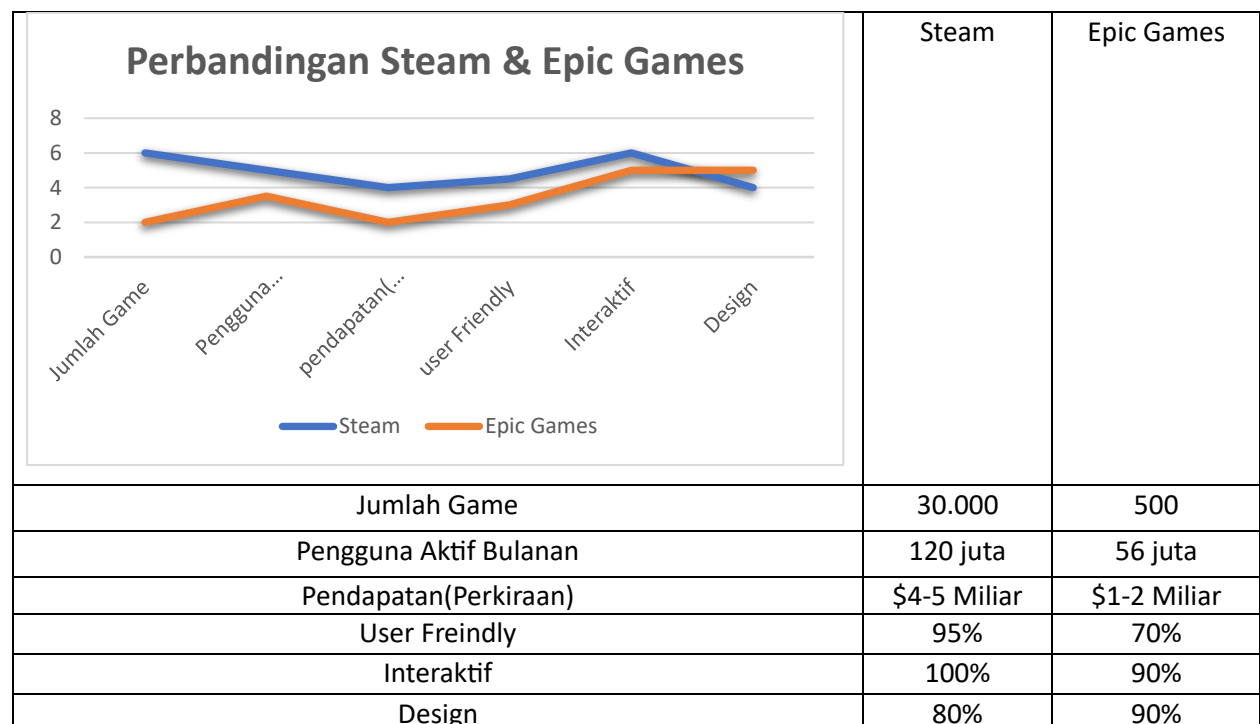
Threats(Ancaman):

1. **Platform lainnya** : Perlu di ingat platform game tidak hanya Steam, Terdapat platform game yang bersaing dengan steam seperti Epic Games, Origin, dan Uplay yang dapat mengurangi pasar Steam.
2. **Pembajakan Games** : Ancaman Pembajakan games dapat berdampak buruk dan merugikan bagi pengembang dan platform yang membuat Pengembangan game dan platform jadi terhambat dikarenakan tidak ada Dana yang cukup.

Berdasarkan analisis SWOT yang telah dilakukan terhadap Steam, terdapat beberapa langkah strategis yang dapat diambil untuk membuat Produk ini lebih baik:

1. **Inovasi pada Fitur Penjualan Item**: Mengurangi jumlah pajak yang dikenakan pada penjualan item di Community Market atau memperkenalkan insentif bagi pemain yang menjual item secara aktif dapat meningkatkan daya tarik fitur ini dan membantu menghasilkan ekosistem ekonomi yang lebih seimbang.
2. **Kontrol Terhadap Pembajakan Game**: Mengadopsi langkah-langkah keamanan yang lebih kuat untuk mengurangi risiko pembajakan game.
3. **Peningkatan Kontrol Mutu Game** : Mengadopsi pendekatan yang lebih ketat terhadap mutu game yang tersedia di toko dapat membantu menjaga reputasi Steam sebagai platform game berkualitas. Melakukan proses review dan validasi sebelum mengizinkan game masuk ke platform dapat membantu menghindari munculnya game berkualitas rendah.

Berikut Statistik Perbandingan antar Kompetitor Menggunakan **Competitor Value Curve Framework**.



Should Netflix enter the gaming market?

Keputusan untuk memasuki industri permainan (gaming) adalah keputusan strategis yang bagus untuk Netflix sendiri, dikarenakan Netflix telah membuat beberapa animasi yang di adaptasi dari game contohnya dari Game Dota 2 dan League Of Legends. Akan lebih baik Netflix Bekerja sama dengan beberapa pengembang game untuk membuat animasi suatu karakter pada game tersebut, atau bisa saja Netflix bekerja sama dengan beberapa pengembang dalam pembuatan Vidio Clip.

Mengingat Sektor Perfilman dan Game Sudah Merekat dengan sangat kuat sehingga dua faktor tersebut akan sulit di pisah. Tetapi ada beberapa tantangan untuk Netflix jika masuk ke sektor Gaming Contohnya:

1. **Menjaga Fokus Core Business:** Memasuki industri baru bisa membagi fokus dan sumber daya.
2. **Kompetisi Ketat:** Industri gaming sangat kompetitif dengan pemain besar seperti Sony dan Microsoft.

Beberapa tantangan di atas tersebut harus di pertimbangkan lagi jika ingin masuk ke sektor gaming untuk Netflix, tetapi dari analisis saya Netflix seharusnya bisa untuk memasuki sektor Gaming ini.