

LAMPIRAN

Lampiran 1: Pertanyaan User Survey

Respondent Screening

1. Nama atau inisial responden
2. Umur
 - a. <18
 - b. 18-30
 - c. 30-50
 - d. >50
3. Daerah asal
4. Pekerjaan/Profesi
5. Apakah anda membeli rilisan fisik musik (*vinyl*, kaset, cd)
 - a. Ya
 - b. Tidak

Respondent Non Buyers

1. Apakah anda tertarik membeli rilisan fisik musik
 - a. Ya
 - b. Tidak

Respondent Buyers

1. Apa yang membuat anda memilih untuk membeli musik dalam media fisik?
2. Apa yang penting bagi anda saat membeli rilisan fisik
 - a. Harga
 - b. Kondisi produk
 - c. Rekomendasi
 - d. Rating
 - e. Visual rekaman
 - f. Musisi/Artist
 - g. Format
3. Apakah anda pernah membeli rilisan fisik secara online?
 - a. Ya
 - b. Tidak

OFFLINE Purchase Experience

1. Apa pengalaman yang anda sukai dari membeli rilisan fisik?
2. Mengapa anda tidak membeli rilisan fisik secara online?
 - a. Tidak bisa mendengar isi rekaman terlebih dahulu
 - b. Tidak bisa melihat kualitas fisik rekaman secara langsung
 - c. Harga pengiriman
 - d.
3. Apakah anda tertarik untuk membeli rekaman secara online?
 - a. Ya
 - b. Tidak
4. Apa yang anda harapkan dari sebuah toko rekaman fisik?

ONLINE Purchase Experience

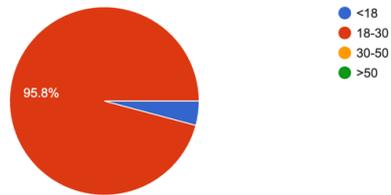
1. Dimana anda membeli rekaman fisik secara online?
 - a. Tokopedia
 - b. Shopee
 - c. Website toko musik
 - d.
2. Apa yang penting bagi anda saat memilih toko rekaman fisik?
 - a. Harga
 - b. Lokasi
 - c. Rekomendasi Musik
 - d. Stock / Ketersediaan
 - e. Bentuk dan visual dari online store
 - f. Harga Paket dan Pengiriman
 - g. Rating Toko
 - h.
3. Apakah anda lebih suka mendengarkan rekaman sebelum membelinya
 - a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Mungkin
4. Apakah akan membantu memiliki akses perpustakaan lengkap rekaman musik toko?
 - a. Ya
 - b. Tidak
 - c. Mungkin
5. Apa pengalaman yang anda sukai dari membeli rekaman fisik?
6. Apa yang anda harapkan dari sebuah toko rekaman musik online?



Lampiran 2: Hasil User Survey

Umur

24 responses



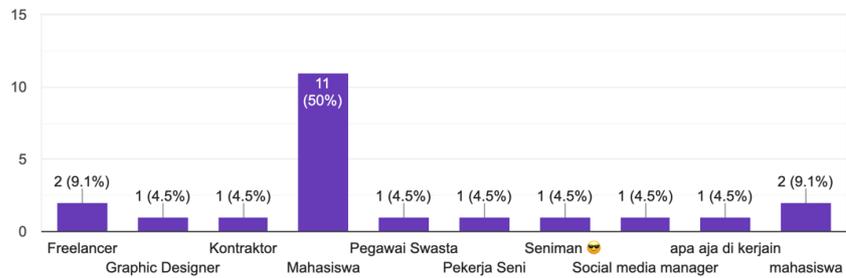
Daerah Asal

24 responses

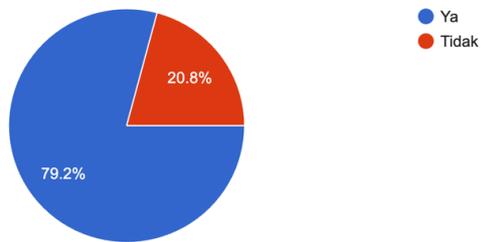


Pekerjaan/Profesi

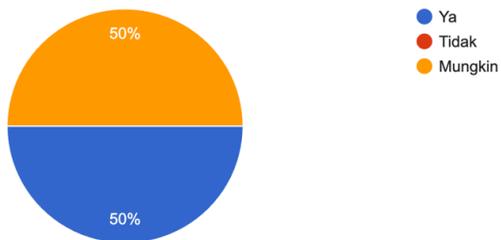
22 responses



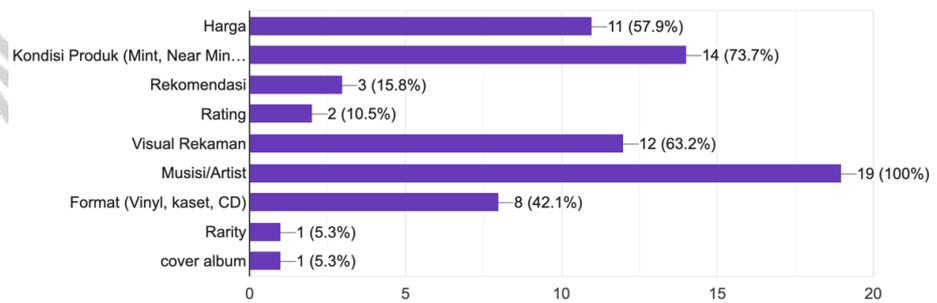
Apakah anda membeli rilisan fisik musik (vinyl, kaset, CD)
24 responses



Apakah anda tertarik membeli rilisan fisik musik (vinyl, kaset, CD)
4 responses

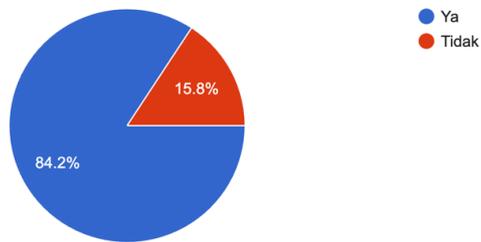


Apa yang penting bagi anda saat memilih membeli rekaman musik
19 responses



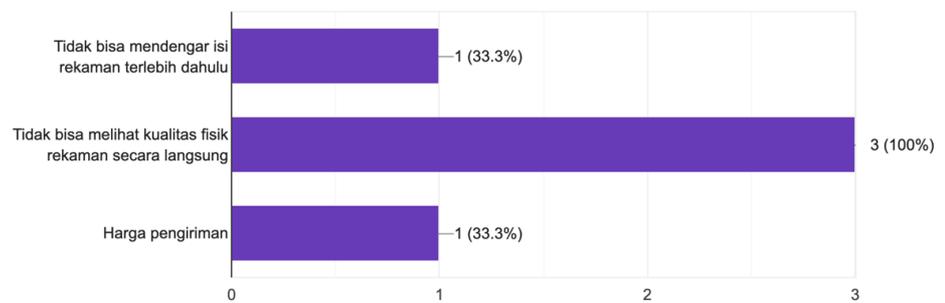
Apakah anda pernah membeli rekaman fisik musik secara online

19 responses



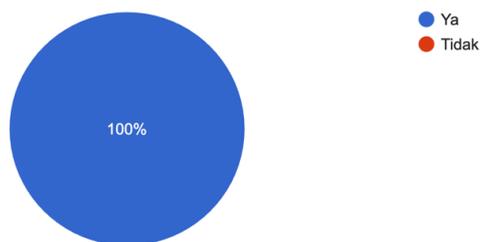
Mengapa anda tidak membeli rekaman secara online?

3 responses



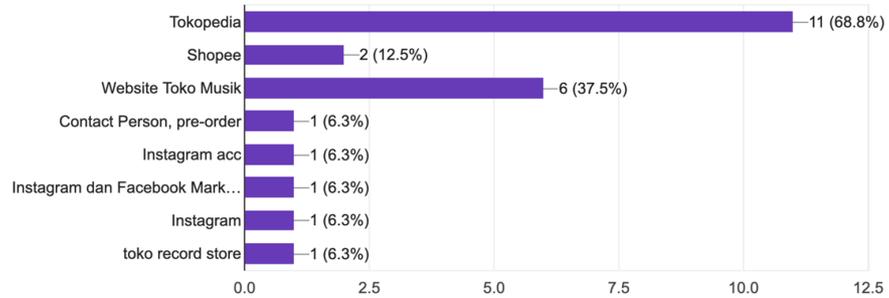
Apakah anda tertarik untuk membeli rekaman secara online?

3 responses



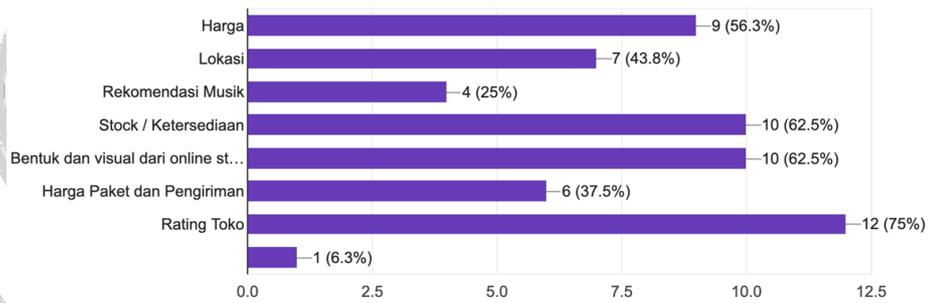
Dimana anda membeli rekaman fisik musik secara online?

16 responses

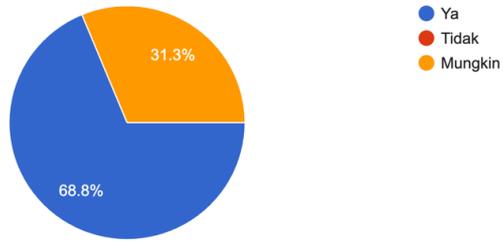


Apa yang penting bagi anda saat memilih toko rekaman musik?

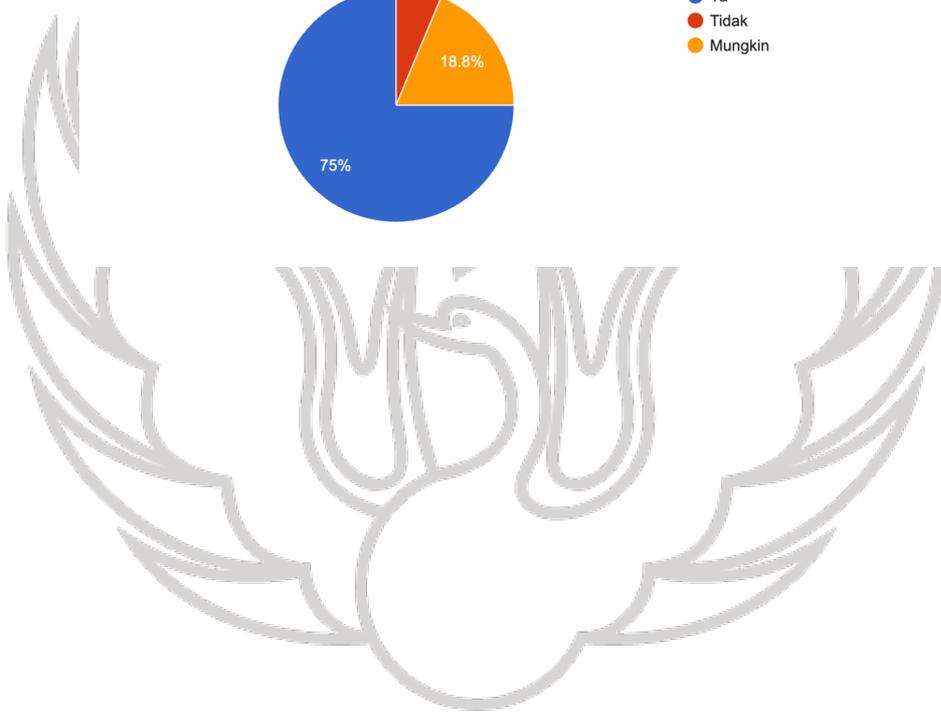
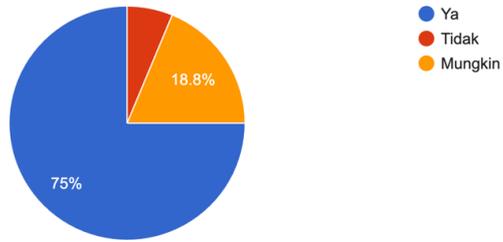
16 responses



Apakah anda lebih suka mendengarkan rekaman sebelum membelinya
16 responses



Apakah akan membantu memiliki akses perpustakaan lengkap dari rekaman musik yang ada di toko?
16 responses



Lampiran 3: Transkrip wawancara dengan pemilik toko

1. Mengapa menurut Anda pelanggan mengunjungi toko rekaman di era digital?

Yang pertama karena mungkin, sebetulnya kita punya kanal dalam jaringan atau toko online di tokopedia, tapi ga semua di upload karena ada beberapa barang yang sifatnya item langka atau mungkin kita menjual beberapa produk bagi vinyl ada 12 dan 7 dan 10, di 12 sendiri ada varian album lp single. Klo single isinya sama dj dimaenin. Dance house. Kebetulan katalog sebulan sekali dilakukan pengadaan 300. Lumayan memakan waktu untuk mengupload satu satu, jadi dj dj mending datang satu satu untuk digging. Di toko lain jarang upload single single. Mungkin itu alasan orang masih datang ke toko fisik. Selain itu, barang fisik perlu dicobain terutama used records. Kendala juga di online jarang yang bisa di preview audio nya. Ga semua ada di internet. Kadang ada yang langka. Selain itu, dari sisi penjual kenapa masi ada yang mengunjungi toko, penjual lebih suka offline karena ga ada biaya admin lewat marketplace.

2. Produk apa yang paling banyak terjual?

Yang paling banyak terjual adalah vinyl single, cleaner aksesoris, dan merch.

3. Bagaimana Anda melacak penjualan?

Melacak penjualan setiap ada transaksi ada laporan ke grup whatsapp. Setiap shopkeeper melapor transaksi. Per minggu ada weekly report yang ngurus store manager. Tiap akhir bulan ada laporan bulanan dari board of directors. Di tokopedia ada rekap bulanan.

4. Seberapa sering Anda memiliki pelanggan yang kembali? Seberapa sering mereka mengunjungi?

Rata-rata customer yang balik lagi yang ada di Jogja, sekitaran orang yang ada di komunitas juga. Banyak juga yang dri luar kota mungkin org org yang punya keterikatan thdp Jogja. Belasan orang yang sering kembali dalam cakupan friends and family.

5. Dapatkah Anda menjelaskan bagaimana Anda menyusun toko dan mengapa Anda melakukannya dengan cara tersebut?

Untuk penyusunan produk display, di crate ada beberapa genre buat yang electronic dan single (gada di online) dua side electronic bisa 2 genre yang berbeda. Jadi spesifikasi lewat bpm 100 -130bpm. Rata-rata preferensi dj electronic terutama dari owner, kalo digging udah spesifik untuk bpm. Seperti di beberapa toko di luar negeri toko record sudah lebih specific dalam klasifikasi bpm, record label, dll. Untuk genre lain dibedain sendiri bukan singles. Spotlight new arrival new releases.

Smua yang dibikin disini kebetulan dibuat orang yang terlibat di mantrino dengan semangat DIY, las sendiri, cat sendiri. Menonjolkan craftsmanship dan memberi kepuasan dan cerita.

6. Apakah lebih banyak orang yang membeli rekaman di *online store* atau di toko fisik?

Tergantung katalog yang lagi stock. Misalkan di bulan ini ada katalog yang lagi happening banget tapi ga banyak orang yang bisa akses untuk ke toko jadinya online. Biasanya merchandise atau contohnya grrrl gang. Katalog katalog yang spesial dan eksklusif. Banyak online dan fisik 40% 60%. Alasan kenapa lebih banyak di fisik karena banyak yang tidak diupload, website bisa jadi solusi

7. Untuk mendapatkan kisaran harga rekaman, menurut anda, rekaman yang murah dan yang mahal sebaiknya seharga berapa?

Kalo 7 inch yg 50 ribu juga ada. Pricing per jenis 7 inch 50 - 250. 10 inch kurang lebih sama. 12 inch biasanya kalo album double LP 650 - 800 an, album 450-600. EP dari 350-500. Singles 12 85-300. Mantrino lebih mau dikenal sebagai affordable Kalo jutaan ke kolektor langsung di discogs, koleksi pusaka atau yang harganya jutaan susah dilepasnya

8. Apa yang membuat Anda ingin membuka toko rekaman?

Alasannya adalah kepepet pandemi sejujurnya. Mau gamau harus muter duit, yang saya punya adalah beberapa barang dan records dan gear instrument. Yang dilakukan adalah berbisnis dan akhirnya respons nya baik. Alasannya kenapa records store. Pertama gaperna dapet pengalaman digging yang menarik di yogya kecuali di pasar loak. Mungkin banyak skarang record store tapi menurut saya gada yang punya personanya sendiri. Saya ingin memberi tawaran baru sesuai persona sendiri dan temen temen. Yakin ada pasarnya

9. Persona yang seperti apa yang ingin dibangun?

Persona melihat sendiri, unpretentious, ngehe. Bisa bilang ada saat saat gua gamau gapeduli kata orang akan apa yang gw bikin. Itu bisa terjadi persona nya organik aja, dri sekitar, seperti gerobak, merch nyeleneh. Pop culture yang dinikmati sehari hari. Gada maksud bikin narasi. Yaudah selayaknya.

10. Dengan berbagai aktivitas mantrino yang merangkul komunitas musik, bagaimana perjalanan dengan komunitas?

Sudah pasti komunitas musik yang dekat dengan kita, arahan kulturalny... Pertama DJ musiknya 80 an sampai 2000an awal. Kebetulan yang terlibat di sini dj dri era itu. Musisi musisi juga, yang sekarang lagi aktif, yang mencari referensi yang berguna untuk referensi inspirasi. Sebenarnya record store seperti toko buku. Kolektor kolektor records yang udah lama ngegelutin juga, ga ada batasan sebenarnya. Kalo merchandise dari orang random yang lewat beli jadinya mantrino seakan toko souvenir kayak ke joger dagadu tpi lebih edgy.

Sejauh ini, in store session dari praktisi praktisi jadi punya tempat alternatif buat nge play seleksi mereka dan ga harus dj dan selektor bisa juga kolektor. Kalo dari mantrino live show respon cukup baik dari musisi musisi yang terlibat, impact yang ditujukan ingin bikiin show intimate tapi proper ada mutual respect dan rasa kedekatan dengan artist dan penonton, lebih intimate. Impact yang benar benar ada banyak orang yang pengen balik maen vinyl dari beberapa program di atas. Kita juga ada edukasi kursus yang ngasih impact dan edukasi. Sebagai performer, semacam buka jasa. Dilihat fenomena 2 tahun terakhir,, tujuan kita pengen bikin alternatif orang bisa party di luar club. Di coffee shop atau tempat outdoor. Ga smua lapisan masyarakat bisa menerima itu. Itu jadi salah satu pr bagaimana bisa menembus itu. Walaupun ini niche, tantangannya adalah itu. Selain performer, bisa juga di penganten, sunatan, acara kantor. Ingin juga melebarkan variety musik.

11. Bagaimana tentang budaya musik terhadap rilisan fisik (vinyl) di Indonesia, terutama di Yogyakarta

Semenjak pandemi, ada fenomena orang punya hobi baru dan salah satunya di records. Banyak juga fenomena orang WFH. trend kan ada naek turun tapi sekarang askes makin luas jadi trend melebar. Di perkancahan musik secara general, rilisan fisik dan merchandise jadi salah satu aset dari musisi musisi itu sendiri. Semakin banyak record store yang bisa kerja sama atau distributor yang bisa ngegaet toko di mana pun, itu jadi pr ke depan bagaimana toko bisa berjerjing.

Lampiran 3: Usability testing

