



Sebuah Pemikiran Harga Musik Digital

Teknologi informasi mempengaruhi musik dalam berbagai hal. Salah satunya adalah mengubah media yang digunakan untuk mengantarkan musik ke pendengar, yang berubah dari format analog (kaset dan piringan hitam) ke digital (CD dan MP3). Setelah masuk ke dunia digital, masalah (dan kesempatan) mulai muncul.

Penerapan harga (*pricing*) musik dalam format digital merupakan pengalaman baru bagi pelaku bisnis musik. Mari kita lihat *pricing* kaset dan CD lebih dahulu.

Harga CD lebih mahal dari kaset. Ini menjadi pertanyaan bagi saya. Kalau kita lihat dari media yang digunakan, kaset kosong lebih mahal daripada CD atau bahkan DVD kosong. Kaset kosong harganya sekitar Rp 5000,- sementara CD kosong harganya Rp2500,-. Proses duplikasi CD semestinya lebih mudah dan cepat daripada proses duplikasi kaset yang sangat rentan terhadap faktor noise. Dilihat dari hal-hal ini, semestinya harga CD lebih murah daripada harga kaset.

Saya melihat bahwa masih banyak orang Indonesia, khususnya anak muda, yang membeli kaset asli. Entah ini disebabkan *pricing* yang tepat (masih dalam jangkauan mahasiswa) atau karena jarang ada kaset bajakan dengan kualitas yang bagus. Saya lebih condong ke *pricing* yang tepat.

Jika harga CD lagu Indonesia disamakan dengan harga kaset, dugaan saya akan lebih banyak orang membeli CD asli. Pemutar CD sudah ada hampir di setiap rumah dalam bentuk VCD/DVD player dan komputer. Ini merupakan potensi pasar yang bisa dirangkul. Daripada mereka membeli CD/MP3 bajakan?

Sekarang kita beranjak ke *pricing* musik dalam format MP3. Ini merupakan topik panas yang tidak cukup dibahas oleh satu artikel saja. Sebagai permulaan, mari kita coba pelajari beberapa hal.

Banyak label musik, artis, musisi yang menutup mata mengenai format MP3 ini dan tidak berusaha mencari kesempatan (*opportunity*). Umumnya mereka mencoba bertahan secara konvensional dengan menggunakan tameng hukum saja. Ini tidak cukup.

Kita coba belajar dari pengalaman Apple dengan produk iPodnya yang merajai dunia portable digital music player. Mengapa Apple bisa sukses? Di mana Sony? Padahal di dunia analog—dua dekade

sebelumnya—Sony merupakan rajanya dengan produk “walkman.” Siapa yang tidak pernah dengar nama walkman pada masa itu. Sekarang nama walkman hilang dilindas oleh iPod.

Salah satu analisis menyebutkan kemenangan iPod disebabkan karena iPod mendukung format MP3, sementara produk Sony (pada mulanya) tidak mendukung format MP3 karena takut digunakan untuk saling tukar lagu MP3. Justru karena ada MP3, maka iPod sukses. Ini tidak bisa dilawan. Justru disikapi dengan mengambil kesempatan.

Kesuksesan iPod juga didukung dengan kesuksesan toko musik digital iTunes. Banyak orang yang skeptis dengan penjualan musik MP3. Setelah ada MP3 bukankah orang akan dengan mudah saling bertukar lagu? Tanpa kita berbuat sesuatu pun ini sudah terjadi. Mengapa tidak menarik keuntungan dari sini? Ternyata iTunes membuktikan bahwa orang mau membeli MP3 secara legal. Tadinya iTunes menargetkan ada pembelian satu juta lagu MP3 dalam enam bulan. Namun target ini dipecahkan hanya dalam enam hari!

Data ini sesuai dengan data yang saya peroleh. Saya membuat sebuah survei sederhana (dipasang di *blog* saya di <http://rahard.modblog.com>, dengan pertanyaan sebagai berikut, “Jika ada layanan MP3 berbayar, berapa biaya yang mau anda bayarkan untuk 1 lagu

MP3?” Hasilnya seperti tabel di bawah.

Pilihan tertinggi	Di atas Rp10.000,-	2 (4%)
adalah antara Rp.1000,- dan Rp5000,-.	Antara Rp5.000,- dan Rp10.000,-	9 (18%)
Bahkan ini mengalahkan yang gratis!	Antara Rp1.000,- dan Rp5.000,-	22 (44%)
Hasil di atas	Di bawah Rp1.000,-	6 (12%)
menunjukkan bahwa orang Indonesia pun masih mau membayar lagu MP3 jika tersedia layanan jualan MP3 legal, harga yang pas, dan mekanisme pembayaran yang mudah (mungkin langsung diambil dari pulsa <i>handphone</i>).	Gratis saja	12 (24%)

menunjukkan bahwa orang Indonesia pun masih mau membayar lagu MP3 jika tersedia layanan jualan MP3 legal, harga yang pas, dan mekanisme pembayaran yang mudah (mungkin langsung diambil dari pulsa *handphone*).

Daripada menutupi diri dari ancaman MP3, mengapa justru ini tidak dijadikan peluang untuk *delivery channel* yang baru dengan pasar yang baru? Pengalaman iTunes menunjukkan pasar ini ada. Semoga para artis/musisi dapat menikmati hasil proses kreatifnya dengan memanfaatkan teknologi informasi. ☺

...orang Indonesia pun masih mau membayar lagu MP3 jika tersedia layanan jualan MP3 legal...