

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Pasar gitar arus utama bersifat oligopoli dan persaingannya adalah *red ocean*. Seperti telah dijelaskan tentang sifat pasar oligopoli, sulit untuk masuk ke dalam pasar ini apabila tidak memiliki modal yang besar. Bersaing dengan merk-merk besar yang sudah berdiri puluhan tahun tentu bukan perkara mudah. Bahkan, seandainya pun memiliki modal yang besar belum tentu bisa mengalahkan dominasi merk-merk besar. Selain faktor-faktor yang dijelaskan dalam teori tentang sulitnya memasuki pasar oligopoli, ada faktor lain yang menghambat sulitnya pemain baru untuk masuk ke dalam pasar ini. Pemain-pemain besar dalam pasar gitar bisa dikatakan memiliki “pengikut” yang setia. Gibson adalah salah satu contoh merk besar yang tidak tergantikan bagi mayoritas gitaris rock sama halnya dengan jutaan pemuja Jimi Hendrix yang akan selalu bermimpi dan berusaha untuk memiliki gitar Fender Stratocaster asli Amerika, dengan rekam jejak seperti itu modal besar saja tidak cukup untuk bisa masuk dalam industri ini. Besar tantangan untuk memasuki industri ini. Merk-merk tersebut selain mewakili kualitas, juga sudah jadi bagian dari budaya pop yang akan selalu menarik untuk diikuti yang mana pada akhirnya akan memberikan keuntungan besar bagi para produsen gitar tersebut. Cara paling gampang untuk mengetahui seberapa besar pamor merk-merk tersebut adalah bisa dengan

mudahnya menemukan produk bajakan dari Fender dan Gibson yang beredar di masyarakat.

Yogyakarta memiliki populasi penduduk yang padat. Kota ini adalah tujuan pendidikan dan seni, hal tersebut menjadikan daya tarik bagi para produsen dalam bidang apapun untuk membuka usaha tak terkecuali bidang alat seni musik gitar/bass. Namun sebagai mana ciri pasar oligopoli sulit bagi pemain baru untuk masuk ke dalam pasar ini. Banyak hambatan untuk masuk.

Tapi ternyata ada satu produk merk gitar/bass lokal yang bisa bertahan lama dalam industri ini, produk tersebut adalah K2 Guitar/Bass Custom. Untuk mengetahui strategi K2, produk K2 dianalisis dari aspek produk, harga, distribusi dan promosi. Dari hasil analisis berdasarkan bauran pemasaran ditemukan bahwa:

1. Produk K2 mengutamakan kualitas yang sesuai dengan keinginan konsumen, produk yang eksklusif, dan kedekatan pengrajin dan pelanggan serta memiliki layanan purna jual yang kuat.
2. Sistem pembayaran yang fleksibel dengan cara menyicil dan diberi kebebasan untuk membayar per minggu atau perbulan. Namun administrasi harus sudah selesai ketika barang jadi.
3. Dulu K2 beroperasi di tempat yang mudah dijangkau, namun karena alasan teknis harus pindah ke tempat yang agak sulit dijangkau karna jauh dari kota
4. Promosi dilakukan dengan cara getok tular (*World of Mouth*)

Selanjutnya mengenai tanggapan para pelanggan terhadap produk K2, setelah proses wawancara selesai ditemukan bahwa:

1. Konsumen menanggapi positif kualitas produk K2, senang dengan hubungan pengrajin dan konsumen, serta puas dengan kemampuan pengrajin menterjemahkan keinginan pelanggan terhadap gitar/bass yang akan diproduksi
2. Karena puas dengan produknya pelanggan merasa tidak keberatan membayar lebih mahal. Namun disatu sisi sistem pembayaran yang fleksibel cukup meringankan bagi pelanggan.
3. Diakui beberapa pelanggan bahwa tempat K2 beroperasi sekarang sulit untuk dijangkau namun tidak mengurangi niat pelanggan terhadap K2.
4. Pelanggan mengetahui produk K2 dari teman sesama musisi yang menggunakan produk K2.

Menurut Kotler dan Armstrong (2005: 70) kepuasan pelanggan adalah suatu tingkatan dimana perkiraan kinerja produk sesuai dengan harapan pembeli. Berdasarkan data yang ditemukan dapat disimpulkan bahwa tanggapan pelanggan terhadap K2 adalah positif, dengan begitu bisa juga dikatakan bahwa pelanggan puas dengan produk K2.

Dalam setiap pasar tidak semua konsumen bisa terlayani. Banyak faktor yang tidak memungkinkan produsen besar mengambil ceruk pasar yang kecil, salah satu alasannya adalah skala ekonomi yang kecil dan tidak menguntungkan bagi produsen besar. Disinilah K2 masuk. Dengan menggunakan strategy

pemasaran yang spesifik, konsumen yang terukur dan jelas K2 bisa bertahan di pasar gitar/bass. Pelanggan merasakan hubungan yang khusus dengan K2. Tentu saja tidak mungkin bagi K2 untuk bisa menang menantang dominasi merk-merk besar namun apa yang dilakukan oleh K2 bisa menjadi contoh untuk para *entrepreneur* lain yang memiliki keahlian khusus namun tidak memiliki modal besar untuk masuk ke dalam industri yang oligopoli. Keuntungan dari mengelola pasar ini adalah konsumen cenderung tidak peduli terhadap kekurangan-kekurangan minor seperti contoh produk K2, dari proses wawancara ditemukan bahwa pelanggan mengeluhkan lamanya waktu antrian dan media komunikasi dunia maya yang tidak aktif, namun hal tersebut tidak sampai mengurangi niat pelanggan untuk membeli produk K2.

5.2. Saran

Saran untuk pengrajin K2:

1. Dari wawancara memang ditemukan bahwa konsumen tetap membeli produk K2 walaupun waktu antrian yang panjang, namun akan lebih baik untuk menambah pekerja, karena selain mempercepat produksi akan lebih baik bagi kualitas produk itu sendiri karena lebih fokus dengan apa yang dikerjakan. Agar kualitas berupa “sentuhan” dari pengrajin K2 tetap bertahan maka pengrajin K2 tetap menjalankan fungsi *Quality Control*, sedangkan untuk pekerjaan-pekerjaan minor bisa didelegasikan.
2. Selain menambah staff dapat meringankan pekerjaan, dengan menambah staff maka akan membuat semakin leluasa juga kesempatan bagi pengrajin K2 untuk membuka kembali saluran komunikasi dunia maya, agar bisa

menjangkau lebih banyak pelanggan seperti yang dicita-citakan pengrajin dan dengan mengaktifkan kembali saluran komunikasi dunia maya, pengrajin sendiri bisa mendapat masukan tentang produknya dari pelanggan yang pada akhirnya akan meningkatkan kualitas produk K2.

3. Pemilik K2 mengatakan bahwa K2 akan berhenti beroperasi pada saat usia pemilik sudah tidak lagi memungkinkan untuk memproduksi. Sebaiknya pemikiran tersebut dipikirkan ulang lagi karena dengan reputasi merk yang sudah dibangun dengan susah payah maka sangat disayangkan untuk menutup merk K2. Dengan usia pemilik sekarang yang masih tergolong muda maka masih banyak waktu bagi pemilik untuk memilih dan memilah kemudian mengkader penerus merk K2.

5.3. Keterbatasan Penelitian

Penelitian ini telah diusahakan dan dilaksanakan sesuai dengan prosedur ilmiah, namun demikian masih memiliki keterbatasan yaitu:

1. Keterwakilan dari populasi dengan tingkat kemampuan bermain atau pemahaman terhadap gitar/bass yang menengah (semi profesional)
2. Penelitian ini membahas strategi pemasaran K2 secara luas, untuk penelitian berikutnya mungkin bisa membahas strategi yang lebih spesifik, contoh: membahas aspek harga.
3. Keterwakilan pengguna jasa servis K2 di luar produk K2.

DAFTAR PUSTAKA

- Tjiptono, Fandy, (2008), *Strategi Pemasaran*, Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Tjiptono, Fandy, Gregorius Chandra, Dadi Adriana, (2012), *Pemasaran Strategik*, Penerbit ANDI, Yogyakarta.
- Hendro, (2011), *Dasar-dasar Kewirausahaan: Panduan Bagi Mahasiswa Untuk Mengenal, Memahami, dan Memasuki Dunia Bisnis*, Penerbit Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, (2008), *Prinsip-prinsip Pemasaran*, Erlangga, Jakarta.
- Kotler, Philip, (1997), *Dasar-dasar Pemasaran*, Pren Hallindo, Jakarta.
- Kotler, Philip, Gary Amstrong, (2005), *Dasar-dasar Pemasaran*, PT. Indeks Kelompok Gramedia, Jakarta.
- Wilson, Richard m.s dan Colin Giligan, (2005), *Strategic Marketing Management: Planning, Implementation and Control*, 3th Editions, Elsevier Butterworth-Heinemann, Berlington.
- Pearce, John A dan Robinson, Richard B, (2005), *Formulation, Implementation, and Control of Competitive Strategy*, Mc Graw-Hill.
- Robbins, Stephen P, (2008), *Perilaku Organisasi*, Indeks, Jakarta.
- Sastrawinanta, (2010), "Jurnal Ilmia Orasi Bisnis", *Jurnal*, Edisi IV, Jakarta.

Sarlito, W. (1987). *Teori-teori Psikologi Sosial*. CV. Rajawali. Jakarta.

Mar'at, (1984). *Sikap Manusia : Perubahan Serta Pengukurannya*. Jakarta :
Ghalia

Sukirno, Sadono, (2006). *Mikroekonomi, Teori Pengantar-Edisi Ketiga*. PT.
Rajagrafindo Persada, Jakarta.

Kim, W. Chan dan Renee Mauborgne, (2005). *Blue Ocean Strategy*, Harvard
Business Review Press

Wikipedia, “Fender Musical Instruments Corporation”, diakses dari
https://id.wikipedia.org/wiki/Fender_Musical_Instruments_Corporation pada
tanggal 25 September 2015.

Riadi, Muchlisin, (2013), “Harapan dan Kepuasan Pelanggan”, diakses dari
<http://www.kajianpustaka.com/2013/06/harapan-dan-kepuasan-pelanggan.html>
pada tanggal 1 Oktober 2015

Wikipedia, “Strategi Samudra Biru”, diakses dari
https://id.wikipedia.org/wiki/Strategi_samudera_biru pada tanggal 25 Oktober
2015



LAMPIRAN

Lampiran 1.

Transkrip wawancara pengrajin K2

1. Biodata narasumber :

- a. Nama Lengkap : Elias Eke
- b. Jenis Kelamin : Laki – laki
- c. Tanggal dan tahun lahir / Usia : 15 April 1973 / 42 tahun
- d. Alat musik yang bisa dimainkan dimainkan : Gitar & Bass
- e. Pengalaman sebagai musisi ? : Pernah bermain dalam band
- f. Profesi : Pemilik K2/*Luthier* gitar
- g. Mengetahui musik sejak ? : SMP
- h. Lokasi wawancara : K2 Guitar & Bass Custom. Dusun Karang Mloko RT 3 No 58 Sariharjo Ngaglik Sleman.

2. Latar belakang K2

- a. Kapan berdirinya K2 ?
Tahun 1998
- b. Apa motivasi / alasan berdirinya ?
Membuat lapangan kerja sendiri
- c. Seperti apakah konsep K2 itu ?

Konsepnya berawal dari bengkel servis terus mengerjakan produk sendiri. Tempat bertukar pikiran tentang gitar, konsep yang lebih friendly tanpa etalase dan segala macam.

- d. Jelaskan apa itu *luthier* ?

Luthier itu adalah seorang yang ahli dalam hal maintenance gitar yang terutama, terus gitar building, juga bertindak sebagai seorang konsultan ya untuk alat – alat musik yang berdawai khususnya gitar dengan bass ya.

- e. Bisa sebutkan latar belakang yang berkaitan dengan *luthier* gitar ?

Aku pernah belajar dasarnya dengan pak Hadi (Zianturi Gitar) waktu itu ya di Jogja juga, selebihnya aku lebih banyak autodidak dengan memanfaatkan sarana internet.

- f. Apakah Anda punya latar belakang sebagai musisi ? Apakah memberikan keuntungan dengan latar belakang sebagai musisi ?

Yang jelasnya gini ya, karna aku bisa memainkan kedua alat itu (gitar dan bass) setidaknya itu modal aku untuk tau alat ini sudah dalam setingan yang maksimal apa belum. Dari situ aku bisa kasi solusi kekonsumen ya, bahwa alat mereka harus digini in digitu in. Kalau dari segi relasi sangat kebantu dalam masalah promosi yang kalau menurut aku nol biaya dari temen ke temen.

- g. Seperti apakah konsumen yang ingin disasar oleh K2 ?

*Itu pentingnya konsultasi di awal, jadi ketika kita berhadapan dengan konsumen apa yang kita butuhkan kita sebagai seorang *luthier* harus bisa menterjemahkan kebutuhannya dia. Tidak semua konsumenkan dunia teknisnya maintenance gitar, banyak istilah yang kalau menurut aku seorang *player* tidak harus tau tapi ya itu kewajiban kitakan untuk cari penjelasan dengan bahasa yang lebih sederhana. Dak semua orang bisa nangkap bahasa tekhnik.*

3. Produk K2

- a. Produk apa saja yang dihasilkan K2 ?

Gitar dan bass Custom dengan logo K2 ya, atau juga bikin suatu bentuk bass dengan logo beruang atau Bear yang murni itu desain aku sendiri. Sudah banyak yang beredar di Jogja. Dan itu hanya bisa dipesan ga aku suplai ke toko. Itu produk eksklusif kalau menurutku ya.

- b. Dulu awalnya hanya jasa servis, kenapa tertarik untuk membuat gitar ?

Emmm.. yang jelas gini, produk bermerk dari luar negeri itu rata – rata itu tidak semua musisi lokal kita yang mampu jangkau, kenapa kita ga bikin produk lokal sini yang mampu banyak dijangkau orang toh kita material juga cukup banyak kan, material kayak kayu kita punya mahoni yang bagus sekali mancanegara mengakui itu, nah itukan kita bisa memanfaatkan.

- c. Kenapa bergerak di bidang custom produk

Kalau kita berbicara mass product kita harus punya seorang ujung tombak yang bisa bikin eee bikin planning bahwa dalam 1 bulan bisa melempar berapa di pasar, dengan banyak produk tapi penjualan di pasar tidak ada kan untuk apa? Jadi antara produksi dan penjualannya minimal harus balance, kalau bisa profit, itu yang diinginkan. Belum tentu toko dimana kita taruh barang – barang itu mau bayar cash di muka, biasanya kan sistem titip begitu laku baru mereka bayar. Kita butuh dana berapa untuk nyuplai satu toko? Nah, di situ perputaran modalnya kan berhenti.

- d. Apa perbedaan K2 custom dengan merk – merk lain yang juga custom ?

Pelayanan purna jual. Di situ yang aku tidak banyak melihat beberapa kawan saya yang di dunia kerja yang sama yang memberikan pelayanan itu. Aku ngeluarin produk dari sini, katakanlah itu produk dari awal 98 (awal berdiri) sekalipun dia kembali hari ini aku tetap melayani barang itu sesuai

komitmen aku, bahwa setiap barang yang aku keluarkan harus aku beri perhatian khusus. Sering kejadian seperti itu walaupun sudah pindah tangan.

- e. Dalam membuat gitar bagaimana cara Anda mendapatkan bahan yang berkualitas ? kayu dll ?

Aku hunting sendiri, dimana aja. Kalau untuk kayu lokal kita mahogani, sungkai itu aku hunting sendiri. Aku hobi berburu suka masuk hutan, jadi ya sambil menyelam minum air lah hahaha. Kalau ketemu pohon aku coba tawar.

- f. Seperti apa menjaga kualitas di K2 ?

Eee di dunia building gitar ya, mau ga mau itu disebut juga seorang seniman, dia senirupawan kan, dunianya senirupa. Seniman dalam berkarya itu ga bisa dipaksa! Dia harus ada ide eee kita ga bicara konstruksi ya tapi ngomong masalah estetika. Oke gitar yang terpenting adalah suaranya bass juga gitu, tapi estetika kan ga kalah penting juga, suara bagus tapi kalau tampilan jelekkan kurang mendukung juga, apa eee tugasnya seorang seniman memang begitu ya aku rasa apa pun itu kasi sentuhan yang bikin suatu karya yang beda dari yang lainnya. Kurasa itu sih. Kalau masalah pick up dan elektronik aku ikut request yang mesan aja.

- g. Apakah produk K2 hanya fokus kepada aliran musik tertentu ?

Enggak. Umum, universal ya. Kemana aja oke.

- h. Berapa lama waktu yang diperlukan untuk sebuah gitar/bass jadi ?

Kalau semua bahan yang aku butuhkan untuk projek itu ready ga sampai dua minggu sudah bentuk kok, apalagi ga terlalu banyak yang sulit gitu ya 10 hari, 2 minggu itu udah bentuk. Finishing karna aku ga pake oven ya paling ga itu butuh 2 minggu sampai 3 minggu.

- i. Seberapa penting kah kepuasan pelanggan bagi Anda ?

Ukuran konsumen puas atau enggak itu kelihatan kok. Mudah sekali. Satu kali mereka kemari kita tangani barang mereka kita tangani barang mereka, lain waktu mereka balik ga ? Liat reaksinya. Kalau mereka balik lagi tapi dengan keluhan yang lain. Berarti mereka cocok. Yang banyak terjadi prakteknya, orang – orang yang sudah kemari ditangani dengan baik barang – barangnya kemari lagi malah bawa kawannya. Aku punya prinsip bagini setiap unit yang aku tangani itu ada sidik jarinya. Jadi itu pilihan kita mau bikin maksimal atau tidak. Supaya orang lain nyoba itu mengatakan enak ya kita lakukan yang terbaik kan. Kualitas itu jadi bahan promosi sendiri.

4. Harga (price)

- a. Bagaimana kah cara Anda menentukan harga sebuah gitar/bass/servis di K2 ?

Aku ga punya price list pasti untuk produk custom ya, selalu aku hitung dari request bahan terutama terus nomor dua model, model selalu berkaitan dengan tingkat kesulitan kerja. Hanya itu sih.

- b. Apakah faktor harga merupakan faktor yang membuat produk ini unggul dibanding lainnya ? / Bagaimana Anda memandang aspek harga ?

Aku percaya setiap produk itu punya pangsa dewe – dewe. Suatu produk mahal itu punya pasar dewe – dewe, jadi tidak selalu kita potong harga, kejar – kerjaan tikus dengan merk lain, dengan produsen lain, ngapain?! Bikin suatu barang dengan standar kualitas yang bagus kita jual mahal percayalah pasti laku! Pasti ada orang yang nyari.

- c. Bagaimana metode pembayaran di K2 ?

Aku luwes. Karna aku banyak antrian ya, untuk pesan di tempat aku memang harus booking tempat memang, untuk bukti awal itu biasanya aku minta di dp, dp hanya sekedar tanda jadi aja kok, Biasanya aku minta 500 ya di depan toh kalau misalnya dengan berjalannya waktu sebelum pesanannya mereka dikerjakan mereka dibatali DP itu aku kembalikan utuh. Tapi misalkan lanjut ya biasanya aku minta ya 40 – 50 % lah untuk operasional di mukalah,

selanjutnya luwes mereka tiap minggunya mau kasi berapa. Hanya memang aku ga mau ribet di belakang, setiap pesanan harus selesai administrasi ketika keluar dari sini. Hanya itu aja.

5. Place (distribusi)

- a. Dimana sekarang K2 beroperasi ?

Sejak yang di Seturan itu aku total di sini.

- b. Sebelum ke tempat sekarang dimana K2 beroperasi ?

Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27. Catur Tunggal, Depok, Sleman. 55281.

- c. Kenapa pindah dari tempat lama ?

Di Mundusaren itu ruang kerja sempit sekali ya, aku butuh tempat untuk naruh mesin – mesin besar, yang kedua karna aku pake mesin – mesin besar konsumsi listriknya juga besar di sana kurang mendukung.

- d. Apakah tempat baru tidak menyulitkan konsumen untuk datang ?

Awalnya aku sempat kuatir ya, ada ga orang kemari. Tapi karna aku percaya bahwa ok, selama ini aku ngasi pelayanan yang baik sama orang – orang kalau mereka masih butuh pelayanan aku kemana pun aku pindah selama masih bisa dijangkau pasti mereka masih nyari. Hanya itu pemikiran awalnya. Ya terbukti sampai hari ini hehe.

- e. Apakah ada pengurangan konsumen saat pindah ke tempat baru ?

Ya mungkin ada satu dua ya, mungkin terlalu jauh, yang dari selatan harus nembus kota ke sini. Tapi ga signifikan.

6. Promotion

- a. Awalnya seperti apa Anda memperkenalkan produk Anda ?

Promosi yang paling mudah itu ya kita jadi pengguna. Ketika kita pentas di mana kita pake produk kita sendiri. Rata – rata orang underestimate kan karna belum mencoba. Nah kita harus menarik minat mereka untuk mencoba. Aku sangat terbantu karna dulu masih seorang player kan, masih sering di panggung.

- b. Apakah sulit untuk meyakinkan konsumen untuk menggunakan produk dalam negeri awalnya ?

Sulit sekali, apalagi untuk orang yang brand image ya, merk itu sudah sangat lekat di dia ga mudah untuk pindah ke lain hati ya. Karna kompetitor kita brand yang sudah kuat.

- c. Saluran promosi apa saja yang K2 punya ?

Sama sekali ga ada. Aku justru malah takut kasi promosi, karna list pesananku sampai oktober tahun depan belum tentu selesai. Serius. Bahkan FB ku udah ga ku pake bertahun - tahun. Tadi di awal aku bilang aku punya pasar sendiri. Jadi orang – orang yang udah pake produkku di luar sana itu yang banyak kasi customer baru ke aku. Jadi ketika make produkku, ketika kamu make kamu bikin orang wah, orang kan pasti bertanya – tanya bassmu beli di mana. Gitu.

- d. Adakah artis endorser ?

Tidak ada.

- e. Konsumen terjauh yang pernah Anda dapatkan ?

Kalau dari luar negeri pernah Atlanta, Georgia, US. Kenalnya dari Facebook. Kalau dari Indonesia itu Papua.

- f. Bagaimana Anda ingin konsumen memandang produk Anda ?

Selama ini sudah terkenal di luar sana kalau produk K2 itu pasti barang mahal. Di satu sisi aku bangga karna aku ga bikin barang murahan, tapi

karna image itu sudah kuat maka tanggung jawab aku semakin berat. Aku harus bikin suatu produk yang benar harus sesuai dengan image itu. Pada prakteknya di luar sana orang kenal “wahh pesan di tempat bang Keke ni pasti minta ampun harganya” Kenapa aku bikin harganya sangat beda dari pengrajin – pengrajin yang lain, nomor satu, aku melihat kasian sekali SDM Indonesia yang mempunyai keahlian khusus kok mau sih dihargai murah?

7. Pasca pembelian :

- a. Bagaimana cara menjaga hubungan dengan konsumen ?

Setiap konsumen K2 bisa kembali ke K2 walaupun sudah lama. Bahkan walaupun dia bukan konsumen pertama.

- b. Pernahkah Anda mendapat konsumen yang sulit ? Bagaimana cara Anda menanggapi ?

Ada sih, yang perfeksionis ya. Ga sulit cuman rewel. Itu pentingnya kalau bisa orangnya ada di sini untuk ketika kita sedang nangani mereka ngasi masukan. Apalagi unit itu dipesan secara personal ya. Jadi, hanya dia yang tau kebutuhannya dia.

8. Rencana Ke depan :

- a. Brapa lama waktu antrian di untuk membuat produk di K2 ? Adanya antrian disebabkan karena apa ?

Kalau misalnya masuk sekarang, aku bisa ngerjakannya setelah oktober taun depan. Tergantung model juga. Kalau cuman jiplak model orang aku bisa selipin di antara pesanan – pesanan custom. Kalau

- b. Apakah konsumen tidak keberatan ?

Banyak, tapi ya aku kembali lagi SDM ku kurang mendukung untuk ngambil pesanan terlalu banyak. Kalau tidak adanya kespakatan waktu dengan berat

hati aku tolak. Bahkan pernah Rindra-nya Padi pun aku tolak. Dia minta prioritas tapi ya piye semua minta prioritas.

- c. Melihat waktu antrian untuk membuat produk yang lama, apakah setiap konsumen yang datang apakah selalu bisa menerima ?

Mau ga mau harus ngikuti jadwal. Kesepakatannya hanya di situ kok. Kalau sepakat silahkan nunggu, kalau enggak ya ga apa – apa.

- d. Berapa orang yang bekerja di K2 ?

Sekarang tidak ada. Kalau dulu ada bagian servis. Kalau untuk pembuatan tetap aku.

- e. Adakah keinginan untuk menambah staff ?

Jelas, setidaknya katakan di satu bengkelnya ini bisa aku bagi beberapa divisi. Divisi elektronik, pengecatan, atau finishing. Permasalahan karna aku tidak mass produk tadi, ketika aku tidak ada pekerjaan apakah mereka mau duduk – duduk aja kalau aku bikin divisi seperti itu, jadi mereka yang masuk kesinipun mau ga mau tetap harus serabutan, harus menguasai semua bidang. Tapi kalau untuk pesanan aku ga pernah delegasikan, kalau pesanan aku sendiri. Aku ingin mengkader SDM baru ga mudah ya nomor satu karna ini bidang khusus. Tidak semua orang bisa melakukan, semua orang boleh belajar tapi hasilnya itu ditentukan seberapa besar minat mereka untuk tau lebih di dunia ini. Kalau hanya biar ga jadi pengangguran aku jamin ga bakal dapat apa – apa di sini selain gaji bulanan. Jadi minat mereka untuk tau lebih, oke di dunia maintenance gitar itu sebenarnya kayak apa? Banyak tanya, orangnya kritis itu jaminan jadi orangnya. Dan mencari orang seperti itu minta ampun. Tapi kalau cuman mental karyawan yang setiap bulannya hanya nunggu gaji bulanan aku jamin ga dapat apa – apa. Bukan cuman di sini tapi di bidang lain juga aku yakin begitu ya. Totalitas mempelajari dari hulu ke hilir tidak mudah. Pertama, harus tau dunia pertukangan, nomor dua harus menguasai alat – alat kerja dunia pertukangan, nomor tiga harus kenal

yang namanya material, jenis – jenis kayu, kemudian harus paham elektronika, sampai situ masih ada finishing, harus belajar yang namanya gimana ngecat, kan dituntut seorang kandidat baru yang sangat kompleks, yang mau belajar setengah mati untuk penunji dirinya agar bisa disebut luthier, itulah yang aku rasa jarang orang mau fight untuk seperti itu. Banyak orang bisa bikin gitar, tapi tidak banyak yang bisa bikin produk yang bertanggung jawab, dari segi komposisi materialnya, estetikanya, masa pakainya, pelayanan purna jualnya.

f. Adakah keinginan untuk membuka cabang ?

Ga. Fokus di satu tempat aja. Sekarang dunia sudah dalam genggamannya. Sekarang udah ada media untuk berinteraksi jadi ga ada kesulitan.

g. Seperti apa Anda melihat K2 5 tahun mendatang ?

Nasional semakin banyak yang pakai K2. Kalau bisa mancanegara juga, walaupun produkku ga banyak, karna eksklusif tadi ya. Dan aku yakin suatu hari K2 itu ga bakal ada yang nerusin, sampai umurku habis aja. Karna itu jadi produk yang betul – betul sangat terbatas ya dan aku sangat bangga, bahwa produk yang aku hasilkan sangat besar kemungkinan umurnya lebih panjang ketimbang aku. Aku percaya itu!

Lampiran 2.

Transkrip wawancara pelanggan K2

1. Latar belakang narasumber :

- a. Nama Lengkap : Dimas Yuda Subakti
- b. Gender : Laki – laki
- c. Tanggal dan tahun lahir / Usia : 28 Agustus 1987 / 28 tahun
- d. Alat musik yang dimainkan : Gitar
- e. Sejak kapan bermain gitar / bass : SD kelas 5 (11 tahun)
- f. Lokasi wawancara : Jln. Jetis Ngemplak Sleman
Regency, DIY 55584
- g. Profesi : Mahasiswa/Sound Produser

2. Alasan memilih / memainkan gitar / bass :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar? Apakah langsung ingin bermain gitar atau sempat bermain alat musik lain?
Hahaha..sebenarnya aku multi instrumen, awalnya drummer dulu...cuman karena ternyata dalam karirnya ternyata banyak kebutuhan gitaris jadinya main gitar, akhirnya sampai sekarang main gitar.
- b. Selain gitar apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?
Drum, keyboard, bass, perkusi, piano
- c. Untuk keperluan apa gitar di gunakan? Hobi atau profesi?
Hobi yang menjadi profesi.

3. Pertimbangan dalam memilih gitar :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar?
1 2 3 4 ... Enam kayaknya... seumur hidup ya.. Iya enam.
- b. Jika ingin membeli gitar, bagaimana cara Anda mencari informasi?
Browsing dan tanya dari teman – teman
- c. Informasi pertama apa yang Anda cari?
Brand kemudian spek dan karakter permainan

- d. Apakah factor merk penting?Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai gitaris?

Sangat penting, kalau di industri kayak ini penting banget. Dari awal memang aku nyarinya brand dulu, karena kalau kita liat dari aspek sejarahnya kan dari dulu, buat aku kan gitar itu semacam istri lho, bawa terus kan, jam terbang bakal tinggi. Kenapa aku milih brand karena juga dari spek dulu kayak Gibson gitu kan pasti udah terpercaya, kayunya, pick up nya, dalem – dalemannya pasti udah oke udah ga perlu update – update lagi. Kalau udah ngomong Fender – Gibson udah yakin aja. Tapi kalau misalnya kayak apa ya eee.. bukan mau mengecilkan produk ya kayak Prince gitu, sebagus – bagusnya Prince ya gimana? atau Kort, Kort ada yang bagus ada yang jelek ya untung – untungan, Kreamer atau.. Kreamer bagus kalau yang lama – lama ya. Ya kalau era sekarang barang Cina banyak masuk kualitas banyak turun harga naik ya akhirnya lebih mengerucut gitu lho. Samping itu akhirnya aku nyari karakterku. Karakter permainanku cocoknya pakai apa?

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Kenapa akhirnya aku milih Gibson karena Gibson itu lebih solid suaranya, dia cenderung ke... Bass padet, kalau Fender kan nyempreg tu krang...kreng, karena aku mainnya banyak Hardrock dan Blues gitu ya.. akhirnya aku milih Gibson. Awalnya aku Fender Stratocaster, cuman.. Stratocaster terlalu nyempreg buat aku dan apa di tangan itu? Kurang enak kurang pas.

- f. Apakah gitaris idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan gitar?

Ga terlalu

4. Produk & Brand

- a. Jenis gitar K2 apa yang Anda punyai?

Gitar Gibson Explorer USA

- b. Bagaimana dengan kualitas gitar K2?Apakah Anda puas?

Playabilitynya enak, kayunya mendukung, sound – soundnya juga ga mengecewakan, kalau untuk produk custom dia oke, custom dengan merk sendiri ya? Dia oke.

- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?

Kualitas

- d. Apakah karna merk gitar K2 membuat Anda ingin membeli? (motiv etnosentris)

Kalau saya tipe orang yang ga ada batasan, aku menyesuaikan dengan kualitas dulu, kalau di lokal ada yang berkualitas kenapa harus di luar? yang pertama. Tapi saat produk lokal tidak ada yang bagus dan produk luar tidak bisa kita pungkiri lebih oke ya sudah pake yang luar.

- e. Menurut Anda apa yang membuat gitar K2 berbeda dari merk lainnya?

Kalau boleh nyebut merk, Marsudi Malioboro, Zianturi.. eee.. SP ya dulu ya, aku udah pernah nyoba beberapa tempat itu dan aku tidak menemukan kualitas yang sama. Kalau di bang Keke itu menurut aku rapi.

- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?

Iya. Kayak aku bilang tadi..kalu di Marsudi komunikasinya kayak gimana?..di Zianturi kayak gimana?.Kalau Marsudi kan toko kita ngobrol depan etalase tu, ngobrolnya ga enak, blum lagi kalau konsumen banyak gitu kan. Kalau di bang Keke enak lebih homy, kayak di rumah.

5. Harga (price) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar?

Kalau kita keluar duit,,misalnya taruhlah harga tanggung gitu,,harga tanggung masalahnya banyak, terus akhirnya ya mending nabung dulu beli yang lumayan gitu lho

- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?

Kalau di lokal ada yang berkualitas dan lebih murah kenapa harus pake yang di luar?

- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?

Kalau buat aku sangat masuk akal, apalagi buat kita anak ekonomi gini kan? Setauku kalau dari orang – orang harga di bang Keke itu lebih mahal, tapi ya ada harga ada kualitas, ya udah..udah sebatas itu haha. Pernah aku dulu coba di tempat – tempat lain dan ga puas. Ya harga gitarnya berapa gitu kan terus untuk harga servis segitu ya ku pikir murah. Toh misalnya aku curiga harganya mahal, misalnya aku mau ganti part lewat dia, dia ngasi harga segini, aku browsing, oo.. harga partnya segitu biaya pasang segitu, oo.. berarti ini worth it. Jadi aku juga nyari – nyari gitu lho, dan sejauh aku mencari review- review second opinion itu eee.. semuanya terasa wajar, ga ada yang berlebihan gitu lho.

- d. Apakah harga gitar di K2 sudah cocok dengan kualitas gitar yang Anda beli?

Kalau ada konsumen yang mencari qualiti yaa..ya ga masalah, uang itu bukan harga lagi. Mahal kalau kualitas terpenuhi ya ga masalah. Kalau ga punya duit ya ga usah beli dulu, tahan dulu.

- e. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli gitar di K2?

Sangat fleksibel. Dalam artian begini, bukan harga mahal di diskon, tidak, tapi kan kita saat custom gitar itu kan punya banyak pilihan. Gitar mu bisa murah bisa mahal tergantung part yang mau kamu pake. Jadi seperti yang aku bilang tadi itu lho, kita bisa konsultasi dulu. Oke kayu ku kayu mahal tapi pick up nya biasa atau sebaliknya. Jadi tergantung di bagian mana kita mau mahal, kan kita bisa nyusun budget kan?

6. Place (saluran distribusi) :

- a. Dimana Anda membeli gitar K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- b. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

Awalnya kesulitan nyari tempatnya, masuk – masuk gang, Cuma ya karena memang ini kan..kualitasnya bang Keke aku udah tau gitu lho, aku ga bisa percayain gitar ke tempat orang yang aku ga percaya, jadi ya sejauh apapun bela – belain, cuma mungkin customer baru agak susah kasi ancer – ancernya.

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan gitar K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?

Fender sama pernah custom di tempat lain.

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk gitar local sebelumnya?

Karna aku dulu masih newbie aku ga tau sound. Nah setelah aku tau sound baru ngerti mana barang bagus mana barang jelek dari soundnya. Nah setelah nyoba itu (K2) o ada ya barang lokal yang sound nya bagus ya udah setelah itu baru pandangannya berubah barang kita (produk lokal) banyak yang bagus. Akhirnya tergantung, toh kalau kita ngomong produk America banyak juga yang jelek.

- c. Selain K2 apakah ada merk produk gitar local lainnya yang Anda ketahui?

Marsudi Malioboro dan SP

- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui gitar local K2?

Dari teman – teman juga. Aku muter – muter dulu...nyoba..karna aku udah nyoba tempat lain, trus di sini (K2) aku menemukan apa yang selama ini aku cari. Ya dari mulut ke mulut itu nanya hasilnya gimana, liat punya teman yang udah masuk sana.

Gitu.

- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan gitar K2?

Iya ada, ya awal ketertarikan itu dari teman.

- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang gitar K2?

Komunikasi nya enak, ngobrolnya enak, kualitasnya pun juga enak. Toh ada kegagalan apa aku balik lagi ya ga masalah, kan enak gitu lho. Jadi

kita bayar servis, bukan bayar jam. Gitu. Kita diskusi kita ada ngobrol soal gitar soal ampli atau apapun, nah itu juga dapat knowledge aku pada akhirnya. Knowledge itu yang aku pake untuk bikin gitar.

- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?
Iya, dan sambil dikerjain gitarku juga kan aku melihat proses kerjanya gimanakan nah dari situ menambah trust lagi, ngeliat proses kerja dia, kualitas akhirnya ya sudah. Jadi sambil tak awasi gitu lho hehehe...Walaupun awal masuk dengan kondisi nek jadi ya sukur, nek misalnya ga jadi ya wescari tempat lain! Ternyata beres kok.

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan gitar K2?
Ada.
- b. Bagaimana cara Anda menanggapi masalah tersebut?
Apa ya..kalau yang signifikan sih enggak cuman kurangnya hanya sebatas gini, misalnya aku minta A di kasi B aku ga cocok, "bang,kayaknya harus gini gini gini.." ya udah balikin lagi dan sarannya "bang, tolong gitarnya dibuat sesuai mauku" udah hanya sebatas itu.
- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?
Emmm... dia tetap yang terbaik dari yang lain hehehe..mungkin klu aku nemu tempat yang lebih bagus lagi yaa..bisa pindah juga, mungkin ya. Cuma bedanya kan karna aku udah lama kan jadi aku udah punya ikatan batin juga, jadi pindah pun akan mikir lagi.
- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?
Pendekatan personalnya lebih enak di K2, aku bisa ngomel gitu lho hehehe.. dan bang Keke..eee.. sangat kooperatif gitu lho, sangat enak gitu lho.
- e. Apakah setelah menggunakan gitar K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama gitaris untuk membeli gitar K2 juga?

Sangat. Yaa.. mereka punya kebutuhan dan aku punya jawaban ya sudah. Buktinya apa Dim? Lha ini gitarku! Kelar gitu lho hehehe.. Jadi kalau something tu udah punya quality itu tinggal nunggu waktu kok.

f. Dan mereka selalu puas?

Eee.. ga selalu, karna gini..tergantung si marketnya, kalau ada orang yang cari harga murah ya mungkin dia tidak akan ke situ (K2), tapi kalau kamu nyari quality, kamu bawa ke sana. Toh aku pikir harga juga reasonable kok kenapa harga nya jadi mahal. Mending keluar lebih dikit tapi beres.

g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?

Waktu pengerjaan. Tapi gini, di satu sisi aku tau kualitasnya akan bagus, kayak buah itu akan indah, mateng indah pada waktunya, mendingan ditahan dulu ga pa pa, terus kondisi kedua dalam waktu menunggu itu aku sudah mempersiapkan makanya aku punya gitar secondary. Jadi memang dari awal aku rada tricky sih, kalau memang waktunya lama ya terpaksa aku cari pinjaman gitar yang oke juga. Karena pada akhirnya tidak akan kita dapat sesuatu yang bagus dengan waktu singkat tu ga ada. Ada harga ada waktu. Everything need process.

1. Latar belakang narasumber :

- | | |
|---|---|
| a. Nama Lengkap | : Tyas Pashupati Rana |
| b. Jenis Kelamin | : Laki - laki |
| c. Tanggal dan tahun lahir / Usia
/ 48 tahun | : Yogyakarta, 15 Maret 1967 |
| d. Alat musik yang dimainkan | : Gitar |
| e. Sejak kapan bermain gitar / bass | : SMA (16 – 17 tahun)sempet les sama almarhum Kusbini, cuma 1 tahun, biar bisa baca notasi aja, setelah itu ya belajar sendiri. |
| f. Lokasi wawancara | : Sekolah Bhineka Tunggal Ika National Plus. Jl. Krangganno 11A Yogyakarta. |
| g. Profesi | : Kepala Sekolah |

2. Alasan memilih/memainkan gitar :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar?Apakah langsung ingin bermain gitar atau sempat bermain alat music lain?

Ya..karna saya di SMA 6, SMA 6 tu kan dulu ya..di Yogja dianggap SMA yang nge band terus. Kayaknya dukungan dari guru kan juga seperti itu kan (mendukung)kayak nya kalau main band itu asik. Tahun 83 saya masuk di SMA kelas 1.

- b. Selain gitar apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?

Emmm..kalau akhir – akhir ini saya main ini Pipa (baca : Biba), saya sekolah ke China dan saya sekolah Chinese Painting saya melukis, 2 tahun disana. Kalau masa senggang saya main ini. Kalau untuk main bass ya otomatis, karena bisa main gitar ya main bass, drum, piano kadang – kadang. Tapi tetap utamanya gitar.

- c. Untuk keperluan apa gitar di gunakan? Hobi atau profesi?

Profesi iya. Saya kepala sekolah tapi untuk urusan musik di sini tetap saya yang ngajar, karena kan sebenarnya kepala sekolah ga boleh ngajar. Dulu sebelum jadi kepala sekolah disini saya sempat main di cafe, saya pernah jadi home band nya Ambarukmo Hotel dulu di sana 2 tahun, terus saya pindah di Yogya International Hotel sekarang jadi Saphir Hotel itu, saya di situ 1 tahun.

3. Pertimbangan dalam memilih gitar :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar?

Di sini hampir semuanya punya saya (gitar yang ada di ruangan sekitar 8)saya ga punya tempat aja di rumah, ya di rumah masih ada lagi di kamar kalau mau tidur, tetap ga bisa lepas mas saya dari gitar. Udah seperti lidah di mulut saya, ga terasa.

- b. Jika ingin membeli gitar, bagaimana cara Anda mencari informasi?

Tanya teman sesama gitaris, browsing juga.

- c. Informasi pertama apa yang Anda cari?

Kualitas produk

- d. Apakah factor merk penting? Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai gitaris?

Merk kalau untuk 10 tahun terakhir ini enggak, karna sekarang yang saya cari itu spesifikasi. Sekarang saya udah ga berfikir untuk merk – merk ee..seperti Stratocaster (Fender), Ibanez, dan lain – lain saya ga berfikir itu lagi, yang saya cari sekarang adalah karna saya membutuhkan gitar seperti ini, spesifikasi seperti ini, sound seperti ini dan itu saya dapatkan dari Luthier saya Keke.

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Iya, sesuai dengan perjalanan umur saya kira ya. Dulu seneng rock kan saya sekarang main jazz.

- f. Apakah gitaris idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan gitar?

Awal – awal pasti, lama – lama ya enggak, jadi diri sendiri. Develop your own style itu setelah beberapa tahun.

4. Produk & Brand

- a. Jenis gitar K2 apa yang Anda punyai?

K2 Guitar Custom Stratocaster

- b. Bagaimana dengan kualitas gitar K2? Apakah Anda puas?

Saya satisfied, saya sangat puas.

- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?

Saya selalu percaya sama Keke

- d. Apakah karna merk gitar K2 membuat Anda ingin membeli? (motiv etnosentris)

Ga, karena seperti yang saya bilang tadi saya lebih mencari kualitas.

- e. Menurut Anda apa yang membuat gitar K2 berbeda dari merk lainnya?

Saya bukan memuji dia setengah mati ya. Tapi saya belum pernah menemukan Luthier yang seenak dia. Saya ganti – ganti Luthier udah pernah, untuk membandingkan aja. Permasalahan mereka itu pasti ada di dreesing frett. Pasti disitu! Tapi kalau sama bang Keke untuk urusan dreesing fret itu ga pernah bermasalah.

- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?

Itu mungkin nomer 2, soalnya kayak gini kan, kalau saya denger dari temen – temen yang lain itu mahal. Banyak yang setelah dari bang Keke itu ga ada masalah hanya mahal aja. Saya bilang ya karena ini, peralatan dia untuk di Jogja dia lebih maju dari yang lain.

5. Harga (price) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar?

Yang penting kalau membeli gitar disertai dengan pengetahuan jadi mengerti kenapa harganya mahal. Kalau harga nya tinggi tapi palsu saya ga mau. Soalnya saya tau.

- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?

Tidak juga, kalau untuk produk lokal yang lebih murah dari K2 itu banyak. Tapi kalau di bandingkan dengan luar tentu lebih mahal di luar. Tapi kualitasnya sama dengan K2. Saya pernah bawa gitar Belanda di ketawain sama Keke.

- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?

Masuk akal saya kira, apalagi kalau kita bandingkan dengan di luar negeri. Minimal 20 juta mas custom (di luar negeri). Mungkin sekarang lebih karna dolar naik. Kalau bang Keke saya amati dia lebih mahal berapa derajat hehe..dari luthier lain, tapi yang dihasilkan emang juga bagus. Jadi saya ga harus balik lagi kesana. Ada harga ada barangnya.

- d. Apakah harga gitar di K2 sudah cocok dengan kualitas gitar yang Anda beli?

Cocok sekali. Ada harga ada barang.

- e. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli gitar di K2?

Seperti yang saya bilang tadi, saya paham kenapa harga nya bisa seperti itu.

6. Place (saluran distribusi) :

- a. Dimana Anda membeli gitar K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- b. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

Ga juga mas.

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan gitar K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?

Ada, Fender Stratocaster tahun 73, Gibson ES Hollow Body.

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk gitar local sebelumnya?

Awalnya saya sangat tertarik dengan buatan luar negeri, kemudian lama kelamaan saya amati ada teman yang baik Luthier saya itu si Keke, karena dulu gitar saya tua itu selalu dia yang pegang kalau rusak dia yang pegang dan saya satisfied.

- c. Selain K2 apakah ada merk produk gitar local lainnya yang Anda ketahui?

Banyak lho di Jogja itu, banyak sekali sekarang, murah – murah, saya pernah nyoba dimana..ke Mr. Bluesman SP

- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui gitar local K2?

Udah lama sekali dari pertemanan dengan bang Keke, dari masih servis gitar dan dia belajar membuat, dan kemajuannya memang luar biasa.

- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan gitar K2?

Ada beberapa

- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang gitar K2?

Sejak tahun 2009 ke sini dia punya alat – alat baru dari studio Mcdonald saya mulai yakin kalau ini bagus, kemudian dia juga pinter bikin kayu.

- h. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?

Enggak tapi lama kelamaan saya tau kualitasnya bagus jadi saya buat.

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan gitar K2?
Enggak, paling hanya servis perawatan 2 bulan sekali
- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?
- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?
- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?
Sangat baik, apalagi saya sudah kenal lama, Keke itu bisa menerjemahkan apa yang saya mau di gitar.
- e. Apakah setelah menggunakan gitar K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama gitaris untuk membeli gitar K2 juga?
Saya menyarankan anak – anak di sini (Sekolah Bhineka Tunggal Ika Nation Plus) ke bang Keke
- f. Dan mereka selalu puas?
Iya
- g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?
Dulu dia pernah buka website, cuman sekarang websitenya sekarang mati. Mungkin itu.

1. Latar belakang narasumber :

- a. Nama Lengkap : Bahrudin Rosyid
- b. Jenis Kelamin : Laki – laki
- c. Tanggal dan tahun lahir / Usia : Surakarta 14 September 1987 (28 tahun)
- d. Alat musik yang dimainkan : Bass
- e. Sejak kapan bermain gitar / Bass? : Kuliah (19 tahun)
- f. Lokasi wawancara : Alldint Studio
- g. Profesi : Sound Enginer/Musisi

2. Alasan memilih/memainkan gitar :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar / bass ?Apakah langsung ingin bermain gitar atau sempat bermain alat music lain?

Awalnya aku main keybord SMP, awalnya main bass itu pas kuliah awal, karna ga ada bassist di grup, dan kebetulan guru keyboard ku dulu juga bassist, jadi pengen.

- b. Selain gitar apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?

Keyboard, bass, gitar sebatas bisa.

- c. Untuk keperluan apa gitar di gunakan? Hobi atau profesi?

Hobi

3. Pertimbangan dalam memilih gitar / bass :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar / bass?

Seumur hidup itu..4 termasuk K2

- b. Jika ingin membeli gitar / bass, bagaimana cara Anda mencari informasi?

Browsing internet sama nanya teman dan obesrvasi dulu ke tempat penjualan / bikin bass.

- c. Informasi pertama apa yang Anda cari??

Kebutuhan dan karakter musik yang akan dimainkan

- d. Apakah factor merk penting?Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai gitaris?

Kalau merk sih ya aku tidak terlalu memikirkan ya, soalnya bass – bass ku ya cuman, bukan merk – merk yang ternama gitu jadi ya kalau aku sendiri yang penting aku nyaman cocok karakternya sesuai dengan yang aku dah cukup sih.

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Menyesuaikan aja

- f. Apakah gitaris idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan gitar?

Mempengaruhi. Tapi mempengaruhi cara berpikir aja, musik dia, kalau masalah alat ya sesuai dengan kebutuhanku mas ya, aku ndak terpatok dengan mereka.

4. Produk & Brand

- a. Jenis gitar K2 apa yang Anda punyai?

Bass K2 Bear

- b. Bagaimana dengan kualitas gitar K2? Apakah Anda puas?

Kualitas nek saya nek untuk Bear itu ee..sudah sangat memuaskan saya ya, karena spek, quality control, nah kalau untuk quality control untuk di K2 tetap saya yang quality controlnya jadi saya mesan bass disana, saya serinya minta yang Bear, tapi yang quality controlnya tetap saya dipanggil. Jadi, sesuai pas sekali dengan yang saya mau

- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?

Produk lokal dengan kualitas bagus, quality control bagus, semua terjamin, pelayanannya enak, bahkan sampai kekeluargaan banget.

- d. Apakah karna merk gitar K2 membuat Anda ingin membeli? (motiv etnosentris)

Karena itu kualitas bagus pelayanannya membuat saya nyaman. Masalah lokal itu hanya kebetulan aja.

- e. Menurut Anda apa yang membuat gitar K2 berbeda dari merk lainnya?

Pertama, kalau bikin bass pabrik itu mereka bikin bass pabrik rata – rata, banyak kekurangan ya, kadang playbilitinya enak tapi suaranya enggak atau kadang konturnya enak tapi kualitas elektroniknya kurang gitu. Jadi kalau di custom itu kita bisa sesuai semua.

- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?

Iya, sangat sekali.

5. Harga (price) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar?

Kalau harga sih ya..tergantung juga, tapi tergantung juga, jadi harga fleksibel lah

- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?

Ga juga, karna yang lebih murah banyak

- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?

O masuk akal sekali. Karna sesuai dengan keinginan, bahan – bahannya juga terjamin, ee kualitas dan isinya bagus sekali.

- d. Apakah harga gitar di K2 sudah cocok dengan kualitas gitar yang Anda beli?

Tentu, karna custom jadi secara ga langsung aku yang menentukan harga.

- e. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli gitar di K2?

Kalau untuk harga itu ndak ya. Tapi di sana ada karna hubungan sudah baik antara pembeli sama penjual jadi ada fleksibilitas untuk cara pembayaran. Jadi ndak harus cash, misalkan DP. Jadi kalau di tempat K2 itu kita bilang “Bang, aku mau bikin custom bass nih” terus “Oh, oke, tapi mungkin jadwal pengerjaan mu sekitar 6 bulan lagi” gitu. Nah jadi selama 6 bulan itu aku mungkin DP dulu terus perbulannya aku masih bisa nyicil jadi setelah barang itu jadi kita ga terlalu berat untuh ngelunasin. Fleksibilitasnya di situ. Terus juga kalau di sana semisal, kalau 6 bulan itu kita ga jadi padahal kita udah DP dan nyicil hampir 60 % ya pada akhirnya nanti dikembalikan semua ndak ada potongan sama sekali. Sangat – sangat friendly sekalilah kalau di sana.

6. Place (saluran distribusi) :

- a. Dimana Anda membeli gitar K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- b. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

Ga juga, aku kebetulan tetangga sama bang Keke

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan gitar K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?

Aria pro habis itu Fender Stu Ham Jazz Bass habis itu SPC Nanyu Jepang habis itu OLP habis itu pake K2.

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk gitar local sebelumnya?
Saya (dulu) melihat produk lokal itu kualitas nya malah di bawah ini ya produk massal pabrik ya, padahal title nya itu custom, seharusnya custom itu sesuai dengan apa keinginan kita harusnya lebih bagus, karna kan bukan standart rata – rata
- c. Selain K2 apakah ada merk produk gitar local lainnya yang Anda ketahui?
SP dan Zianturi.
- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui gitar local K2?
Ketika aku masih kuliah itu aku eee.. pengen servis bass, terus dari kawan kampus nyarankan di sana, karna kampus dulu sama tempat bang Keke itu dekat.
- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan gitar K2?
Ada, cuman udah banyak melancong ke kota tetangga semua ke Jakarta hehe.
- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang gitar K2?
Ya aku penasaran aja.
- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?
Aku mikir – mikir dulu, standar sih, harga nya gimana pembayarannya, tapi setelah ngobrol lama dengan bang Keke enak kok, kenapa ga bikin disini aja, aku mikirnya gitu kan. Dari situ akhirnya mesen di bang Keke

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan gitar K2?
Setelah jadi sih saya langsung puas, cuman kalau untuk trouble untuk K2 itu sangat minim kalau saya. Paling hanya nyeting aja 6 – 8 bulan kemudian.
- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?
Paling hanya nyeting aja 6 – 8 bulan kemudian saya bawa kesana.

- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?

Oo enggak.

- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?

Enak sekali, konsultasinya enak dia mengarahkan dengan baik, banyak pilihan, dia juga ngasi tau. Karna kan kalau kita kan egonya wah aku pengen bikin bass tu aku milih kayu ini sama ini gitu kan pasti suaranya kayak gini, ternyata bang Keke bilang nek kalau kayak gitu ga bakal dapat kamu lebih baik pake ini, nah itu.

- e. Apakah setelah menggunakan produk K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama musisi untuk membeli produk K2 juga?

Iya, sebagai opsi saja.

- f. Dan mereka selalu puas?

Iya

- g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?

Penggerjaan ya, karna terlalu lama, cuman aku memaklumi, dia itu kalau bikin gitar atau bass itu dia ga mau orang lain megang.

1. Latar belakang narasumber :

- a. Nama Lengkap : Harly Yoga Pradana
- b. Jenis Kelamin : Laki - laki
- c. Tanggal dan tahun lahir / Usia : Purwokerto 28 April 1987 (28 tahun)
- d. Alat musik yang dimainkan : Bass
- e. Sejak kapan bermain gitar / bass ? : SMP kelas 3 (14 tahun)
- f. Profesi : Aranger, music director, sempat ngajar musik di Jogja Music School private namun cuti karna kuliah lagi di ISI
- g. Lokasi wawancara : Galeri Kaos Yogya Ring Road Utara

2. Alasan memilih/memainkan gitar :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar?Apakah langsung ingin bermain gitar atau sempat bermain alat music lain?
Suaranya seksi yang jelas. Karna aku awalnya main gitar klasik. Pertama kali liat teman main bass di studio itu asik banget suaranya seksi dan cara mainnya di petik kayak gitar klasik.
- b. Selain gitar apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?
Piano, gitar klasik, bass.
- c. Untuk keperluan apa gitar di gunakan? Hobi atau profesi?
Profesi

3. Pertimbangan dalam memilih gitar :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar?
1..2.. 4. Oh lima lima
- b. Jika ingin membeli gitar, bagaimana cara Anda mencari informasi?
Observasi, browsing, dan tanya teman yang lebih advance.
- c. Informasi pertama apa yang Anda cari?
Pertimbangan pertama konstruksi, bagaimana bass ini dibangun. Sound dan playbility itu paling penting, setelah itu tekhnologi. Habis itu tampilannya atau temanya.
- d. Apakah factor merk penting?Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai gitaris?
Merk ga penting. Tapi siapa yang bikin dan latar belakang yang buat itu penting buat aku.
- e. Apakah aliran music mempengaruhi?
Iya, mau ga mau
- f. Apakah musisi idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan gitar?
O ngga juga kalau aku.

4. Produk & Brand

- a. Jenis gitar K2 apa yang Anda punyai?
K2 Bear Custom

- b. Bagaimana dengan kualitas gitar K2? Apakah Anda puas?
Puas banget, ini aja aku lagi ngantri lagi bikin lagi kan.
- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?
Produk berkualitas
- d. Apakah karna merk gitar K2 membuat Anda ingin membeli? (motiv etnosentris)
Aku bangga sama produk lokal. Selama benar – benar bertanggung jawab dengan apa yang kita buat.
- e. Menurut Anda apa yang membuat gitar K2 berbeda dari merk lainnya?
Karna kami bisa satu pemikiran untuk konsep, karna penjelasan bang Keke itu bisa masuk secara logika
- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?
Itu hanya salah satu, yang jelas barangnya bagus, pasca jual terjamin, pelayanan terjamin, sama bikin orang itu bisa mikir logis, menterjemahkan apa yang dimau.

5. Harga (*price*) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar?
Aku harga tu nomor 3 lah aku pikir, yang paling penting memang alat itu yang aku butuhkan, aku akan beli
- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?
Ga juga kok, banyak produk lokal yang lebih murah, tapi K2 itu kualitas.
- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?
Sangat masuk akal. Karna satu, kalau ini karya seni justru “murah” hehehe..Kalau standar nya itu body sama neck 4,5 juta. Ini tu penelitian lho, bukan pake feeling aku tau banget bang Keke. Nah, itu kan penemuan, itu yang aku hargai. Jadi kalau aku bilang sebenarnya murah.
- d. Apakah harga gitar di K2 sudah cocok dengan kualitas gitar yang Anda beli?

Cocok banget kalau aku ya, bahkan ya kayak aku bilang tadi termasuk “murah”

- e. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli gitar di K2?

Enaknya di bang Keke itu bisa nyicil. Jadi berapa bulan itu aku nyicil nyicil akhirnya hampir lunas itu sampai dia jadi.

6. Place (saluran distribusi) :

- a. Dimana Anda membeli gitar K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- b. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

Agak sulit di jangkau ya.

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan gitar K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?

Beberapa merk lokal purwokerto sama fender custom shop, Contra Bass custom Jakarta.

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk gitar local sebelumnya?

Aku kalau yang custom ga ada masalah, tergantung aja, tapi kalau yang jiplak aku ga suka.

- c. Selain K2 apakah ada merk produk gitar local lainnya yang Anda ketahui?

FAD, merk lokal Purwokerto, di Jakarta dan masih banyak lagi.

- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui gitar local K2?

Aku cari – cari tempat servis bass, kan dekat situ bang Keke, dan akhirnya datang servis dan langsung puas.

- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan gitar K2?

Guruku pake K2 Bear (bass) dan aku tertarik dari situ, karena memang quality controlnya masih Dany bagus karna jam terbangnya mas Dany lebih advance daripada aku.

- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang gitar K2?

Karna aku puas dengan servis bass ku terus akhirnya memutuskan membuat gitar.

- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?
Enggak. Aku coba servis dulu

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan gitar K2?

Jarang banget, itu aja aku bawa kembali bass ku ke bang Keke bisa sampai 2 tahun sekali.

- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?

Bawa aja ke bang Keke dan biasanya cuma – cuma

- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?

Tidak.

- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?

Sangat baik.

- e. Apakah setelah menggunakan gitar K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama gitaris untuk membeli gitar K2 juga?

Pasti. Aku bukan jual, tapi menyebarkan testimoniku.

- f. Dan mereka selalu puas?

Iya, mereka pun puas juga

- g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?

Kurangnya fasilitas tenaga menyebabkan antrian panjang. Saranku menambah Tim.

1. Latar belakang narasumber :

- | | |
|---|-----------------------------|
| a. Nama Lengkap | : Bryan Siahaya |
| b. Jenis Kelamin | : Laki – Laki |
| c. Tanggal dan tahun lahir / Usia
(37 tahun) | : Salatiga, 26 Januari 1978 |

- d. Alat musik yang dimainkan : Bass
- e. Sejak kapan bermain gitar / bass ? : 1990 an (16 – 17 tahun)
- f. Profesi : LSM Pelita Bangsa
- g. Lokasi wawancara : Gsg Building

2. Alasan memilih/memainkan sebuah gitar / bass :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar/bass? Apakah langsung ingin bermain gitar / bass atau sempat bermain alat music lain?

Saya suka nada – nada rendah, terus dia itu walaupun ga dominan tapi perannya tu gede banget di band. Jadi kalau satu bangunan musik ga ada bass ga enak

- b. Selain gitar / bass apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?

Tapi ga expert sih mas paling gitar..drum dikit - dikit

- c. Untuk keperluan apa alat musik di gunakan? Hobi atau profesi?

Sebelum kerja tetap sih profesi ngeband di cafe

3. Pertimbangan dalam memilih gitar :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar / bass ?

Kayaknya 6 kali lebih

- b. Jika ingin membeli gitar / bass, bagaimana cara Anda mencari informasi?

Liat player juga, maksudnya icon siapa..kalau dulu sih sukanya Fender, baru ke produk. Browsing juga

- c. Informasi pertama apa yang Anda cari?

Kualitas

- d. Apakah factor merk penting?Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai musisi?

Kalau aku sekarang bukan nyari merk lagi, jadi udah nyari yang sesuai dengan kebutuhan, yang kira – kira tonenya cocok mewakili.

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Mempengaruhi hehe

- f. Apakah musisi idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan alat musik?

Mempengaruhi

4. Produk & Brand

- a. Jenis produk apa yang Anda beli di K2?
K2 Bass Custom
- b. Bagaimana dengan kualitas produk K2? Apakah Anda puas?
Malah itu sekarang jadi bass andalan. Karna sepanjang yang aku pakai sih semua yang aku pengen tu ada di sini.
- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?
Kalau aku liat sih dengan produk – produk sekarang..oke sih. Sama presisi terus dia benar – benar tau barang yang akan dia buat tu akan jadi kayak apa tu dia tau. Detil lah. Kalau kata pasnya percaya sama produk ini.
- d. Apakah karna merk produk K2 membuat Anda ingin membeli? (motif etnosentris)
Ga juga sih mas. Udah cocok aja.
- e. Menurut Anda apa yang membuat K2 berbeda dari merk lainnya?
Kalau menurut aku sih..dilihat dari hasil dari sound sih kayaknya masih yang terbaiklah.
- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?
Iya. Sama bang Keke kan kenal sejak dari dia di Zianturi mas, jadi memang udah kayak kakak – adik sih.

5. Harga (price) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli alat musik?
Harga..menyesuaikan
- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?
Kalau harga sih iya sama kalau lihat dari kualitas sih sama aja
- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?
Kalau untuk punyaku masuk akal.

- d. Apakah harga produk di K2 sudah cocok dengan kualitas produk yang Anda beli?

Udah sih.

- e. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli di K2?

Fleksibel

6. Place (saluran distribusi) :

- a. Dimana Anda membeli produk K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- b. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

Kalau lokasi sekarang sih lumayan.

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan produk K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?

Fender, Ibanez, G & L, cuman kalau event – event gede K2 ini.

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk alat local sebelumnya?

Dulunya saya ragu ada yang bagus

- c. Selain K2 apakah ada merk produk local lainnya yang Anda ketahui?

DNA, SP, Zianturi

- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui local K2?

Dari hubungan pertemanan aja.

- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan K2?

Ada

- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang K2?

Pertama kita tau prosesnya, luthiernya juga kualitasnya udah tau lah, terus bisa cukup mewakili apa yang kita pengenin

- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?

Servis dulu beberapa kali baru beli.

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan produk K2
Sampai sekarang sih enggak.
- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?
-
- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?
-
- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?
Ya kayak kakak adik itu kalau aku.
- e. Apakah setelah menggunakan produk K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama gitaris untuk membeli produk K2 juga?
Iya
- f. Dan mereka selalu puas?
Puas juga
- g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?
Kualitas harus tetap, terus diupayakan supaya ga ada antrian panjang sih mas.

1. Latar belakang narasumber :

- a. Nama Lengkap : Mekar Wijaya
- b. Jenis Kelamin : Laki – laki
- c. Tanggal dan tahun lahir / Usia : Yogyakarta, 1 September
1980 (35 tahun)
- d. Alat musik yang dimainkan : Bass
- e. Sejak kapan bermain gitar / bass ? : Usia 21 tahun
- f. Profesi : Full timer musisi gereja
- g. Lokasi wawancara : Warung Tahu Gimbang
Simbok 3

2. Alasan memilih/memainkan gitar / bass :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar / bass? Apakah langsung ingin bermain gitar / bass atau sempat bermain alat music lain?

Awalnya kelihatan gampang ternyata rumit, tapi itu yang membuat saya tertarik.

- b. Selain gitar / bass apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?

Gitar

- c. Untuk keperluan apa gitar / bass di gunakan? Hobi atau profesi?

Profesi

3. Pertimbangan dalam memilih gitar / bass :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar / bass?

Saya ga pernah beli bass, ada dua, selalu dikasi cuman saya keluar uang untuk membangun kembali.

- b. Jika ingin membeli gitar / bass, bagaimana cara Anda mencari informasi?

Kalau saya biasanya googling dulu, terus ngobrol sama – sama teman.

- c. Informasi pertama apa yang Anda cari??

- d. Apakah factor merk penting? Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai musisi?

Lumayanlah, jadi hal yang dipertimbangkan, kalau saya sih cenderung ke Fender sama Musicman.

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Iya kalau saya

- f. Apakah musisi idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan alat musik?

Suara iya.. kalau alat enggak. Ada kepikiran sih cuman saya sih lihat harga kok rasanya eman mas ya kalau saya.

4. Produk & Brand

- a. Jenis produk yang Anda beli di K2?

Servis bass

- b. Bagaimana dengan produk K2? Apakah Anda puas?

Mantap dan bukan hanya saya yang bilang bagus teman – teman juga

- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?

Teruji

- d. Apakah karna merk produk K2 membuat Anda ingin membeli? (motif etnosentris)

Ga juga deh mas, kualitas bang Keke itu bagus.

- e. Menurut Anda apa yang membuat produk K2 berbeda dari merk lainnya?

Saya udah mutar – mutar servis gitar ga bisa bagus atau pas, ya lain ga bisa explaine banyak tapi sama bang Keke bagus, kualitasnya, presisi, baguslah. Bukan mempromosikan bang Keke tapi emang faktanya seperti itu hehe.

- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?

Iya, saya merasa nyaman dengan bang Keke.

5. Harga (*price*) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar / bass ?

O jelas, kalau saya kalau budget di bawah 10 juta mending bangun di K2, tapi kalau di atas 10 juta mending beli jadi.

- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?

Banyak di toko produk luar yang lebih murah.

- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?

Kalau sekarang lumayan lah (mahal) tapi bagi saya wajar.

- d. Apakah harga produk a di K2 sudah cocok dengan kualitas produk yang Anda beli?

Kalau menurut saya sih wajar, sudah di pakai musisi – musisi senior juga. Worth it.

- a. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli produk di K2?

Kadang – kadang saya nawar. Tapi kalau bang Keke harga sudah ada patokan, kalau saya hanya minta bonus aja. Misalnya saya pernah dapat nut dari tanduk rusa. Tapi bisa nyicil.

6. Place (saluran distribusi) :

- b. Dimana Anda membeli produk K2?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- c. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi tersebut?

(Tempat baru)Nggak. Kebetulan saya suka out door, jadi kasi peta gitu udah tau hehe..

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan produk K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain?Jika iya, apa saja?

G & D

- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk local sebelumnya?

Sama saja ada yang bagus ada yang jelek

- c. Selain K2 apakah ada merk produk local lainnya yang Anda ketahui?

Rockwell, SP

- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui produk K2?

Dari teman

- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan produk K2?

Ada beberapa

- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang produk K2?

Ya itu saya udah liat kualitasnya, banyak di pake musisi – musisi senior juga, dan saya merasakan sendiri puas

- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?

Iya, pertama servis dulu

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan produk K2?

Hampir ga ada. Mungkin paling karna habis di pake aja, servis biasa itu pun bisa setahun sekali. Kalau pengerjaan gitu ga ada.

- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?

-

c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?

-

d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?
Saya bisa ngobrolnya lama kalau disana. Ga pelit ilmu, pengetahuan saya bertambah gitu lho.

e. Apakah setelah menggunakan produk K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama musisi untuk membeli produk K2 juga?

Iya

f. Dan mereka selalu puas?

Iya, rata – rata puas.

g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?

Mungkin diusahakan agar antrinya ga terlalu panjang.

1. Latar belakang narasumber :

- | | |
|---------------------------------------|--------------------------------------|
| a. Nama Lengkap | : Danny Eriawan Wibowo |
| b. Jenis Kelamin | : Laki – laki |
| c. Tanggal dan tahun lahir / Usia | : Magelang, 1 Desember 1977/38 tahun |
| d. Alat musik yang dimainkan | : Bass |
| e. Sejak kapan bermain gitar / bass ? | : SMP kelas 2 (14 tahun) |
| f. Profesi | : Full timer musisi |
| g. Lokasi wawancara | : Bentara Budaya |
| h. Durasi wawancara | : 40 menit |
| i. Tanggal wawancara | : 3 November 2015 |

2. Alasan memilih/memainkan gitar / bass :

- a. Bisa ceritakan apa yang membuat Anda tertarik bermain gitar / bass? Apakah langsung ingin bermain gitar / bass atau sempat bermain alat music lain?

Awalnya aku drummer. Pertama tertarik dengan bass, bukan karna bass nya tapi karna musiknya aku dulu suka banget sama fussion jazz, terus pengen bikin band kayak gitu tapi drumernya udah ada dua yang ga ada pemain bass, ga ada yang mau main bass, akhirnya aku ngalah main bass tapi habis itu malah suka terus sampe sekarang ga bisa berhenti.

- b. Selain gitar / bass apakah ada instrument lain yang sudah Anda kuasai/mainkan?

Drum, gitar

- c. Untuk keperluan apa gitar / bass di gunakan? Hobi atau profesi?

Profesi

3. Pertimbangan dalam memilih gitar / bass :

- a. Sudah berapa kali Anda membeli gitar / bass?

Seumur aku main aku baru beli bass 3 kali sama yang ini...punya bang Keke.

- b. Jika ingin membeli gitar / bass, bagaimana cara Anda mencari informasi?

Pastinya dari temen – temen, terus dulu waktu belum punya kan ibaratnya punya banyak temen jadi pinjem macam – macam kan sekaligus coba.

- c. Informasi pertama apa yang Anda cari?

Mainin semua dulu tak coba dulu semua jadi yang cocok yang mana, habis itu ya info yang pertama aku cari ya harga dong, karena itu yang menentukan banget (dulu)

- d. Apakah factor merk penting?Apakah merk mewakili kualitas Anda sebagai musisi?

Merk dulu penting, sebelum kenal bang Keke. Kalau sekarang merk udah ga peduli sama sekali. Karena semenjak pake K2 Bear udah ga pernah ganti merk lagi.

- e. Apakah aliran music mempengaruhi?

Enggak. Sama sekali enggak, buat aku ya. Karena gini, ini kalau ngomong bass yang aku pake ya, bass nya K2 Bear ya itu bisa bikin bass yang universal untuk kepentingan apa aja. Sudah ada formulanya dan aku udah membuktikannya.

- f. Apakah musisi idola mempengaruhi Anda dalam pemilihan alat musik?
Musisi idola dulu sempat mempengaruhi (sekarang tidak)

4. Produk & Brand

- a. Jenis produk yang Anda beli di K2?

K2 Bass Bear Custom.

- b. Bagaimana dengan produk K2? Apakah Anda puas?

Kalau bang Keke tu aku bawa kemana – mana udah ga malu – maluin, finishing nya bisa satin bisa glossy, bentuknya presisi. Puas banget.

- c. Bagaimana Anda memandang merk K2?

Buat aku eee.. K2 itu ga kalah sama produk internasional, aku bawa main ke Java Jazz, aku bawa main ke festival Jazz di Viena Austria ya ga ada masalah, ketemu iklim baru ga masalah, ketemu ampli di sana ga masalah, orang sana juga penasaran dengan bass ini karena bagus.

- d. Apakah karna merk produk K2 membuat Anda ingin membeli? (motif etnosentris)

Lokal itu mungkin bukan kebetulan, mungkin sudah digariskan ketemu lokal yang sesuai dengan selera yang komunikasinya nyambung kemudian kualitasnya bisa diandalkan. Jelas aku merasa rasa nasionalisme menjadi semakin tebal, ada alasan sedikit tentang nasionalisme ketika makai produk yang ada gambar beruangnya (K2 Bear) dan aku bikin strap batik. Makin meningkatkan kepercayaan diri sama kemampuan bangsa kita sendiri.

- e. Menurut Anda apa yang membuat produk K2 berbeda dari merk lainnya?
Intinya kalau dengan merk luar itu sound bagus, action senarnya enak tapi necknya tebal, terus dapet yang enteng, soundnya kurang tebal, jadi ada aja selalu kurangnya, karena tidak custom. Terus tau bang Keke dia

udah sering ngereplika Fender, Ibanez dll dia udah lihai banget ya udah jadilah custom itu.

- f. Apakah kenyamanan pelayanan juga merupakan factor yang membuat Anda betah ?

Kalau aku itu alasan pertama kenapa aku percaya dia. Satu ngobrolnya enak. Dua, dia ga pernah sok tau, dia tau karna memang benar – benar tau. Dia bukan orang yang omong kosong.

5. Harga (price) :

- a. Apakah harga selalu menjadi pertimbangan penting dalam membeli gitar/bass?

Sekarang tetep masih jadi pertimbangan. Maksudnya gini, pertimbangannya worth it apa engga. K2 itu tentang kualitas, jadi mahal atau ga itu jadinya relatif kalau orang awam anak – anak yang buat hobi itu ya mesti bilangannya mahal.

- b. Apakah menggunakan produk lokal karena harganya lebih murah?

Ga juga, bass ku yang Bear itu yang senar 4 itu 8 juta, Cort (merk luar) mungkin ga semahal itu, paling 5 – 6 juta senar 4.

- c. Apakah harga yang ditawarkan K2 masuk akal?

Kalau buat aku sesuai untuk ngomong yang seriku aku sesuai.

- d. Apakah harga produk a di K2 sudah cocok dengan kualitas produk yang Anda beli?

Ya itu yang aku bilang sesuai itu ya sesuai dengan kualitas.

- d. Apakah harga produk K2 fleksibel? Jika iya, apakah itu juga menjadi alasan Anda membeli produk di K2?

Fleksibel diomongkan bisa tapi ya ga terus sangat rendah itu ya ga. Tapi kalau dari sudut pandang ku itu sesuai.

6. Place (saluran distribusi) :

- e. Dimana Anda membeli produk K2?Tempat lama atau baru?

*Jl. Perumnas Seturan, Mundu Saren No 27.
Catur Tunggal, Depok, Sleman.
55281 (lama)*

- f. Apakah Anda kesulitan mencapai lokasi yang baru?
Sulit, aksesnya emang sulit, beberapa temen juga harus dikasi ancer – ancer yang tepat.

7. Promotion :

- a. Sebelum menggunakan produk K2 apakah Anda sudah menggunakan merk lain? Jika iya, apa saja?
Sammick Korea dan Status Inggris.
- b. Bagaimana pandangan Anda terhadap produk local sebelumnya?
Karena aku dulu liatnya cuman produknya bang Keke ya aku terus jadi pengen.
- c. Selain K2 apakah ada merk produk local lainnya yang Anda ketahui?
FAD, sama bass bikinan gurunya bang Keke pak Hadi.
- d. Bagaimana ceritanya Anda mengetahui produk K2?
Aku dikenalin sama temenku bassis, karena aku pengen ngesetting habis beli bass.
- e. Apakah ada teman Anda yang menggunakan produk K2?
Udah ada sekitar 7 (orang)
- f. Apa yang membuat Anda tertarik pertama kali untuk mengetahui lebih lanjut tentang produk K2?
Tau bang Keke dia udah sering ngereplika Fender, Ibanez dll dia udah lihai banget dan pada saat aku awal servis pun kualitasnya bagus ya udah.
- g. Pada saat pertama kali mengunjungi K2 apakah Anda langsung membeli?
Servis dulu

8. Pasca pembelian :

- a. Pernahkah Anda bermasalah berkaitan dengan produk K2?

Kalau keluhan secara continue ga. Kalau bass ku yang sekarang hampir ga ada keluhan.

- b. Bagaimana cara Anda? menanggapi masalah tersebut?

Bawa ke bang Keke aja

- c. Apakah dengan adanya masalah itu membuat Anda berhenti menjadi konsumen K2?

Tidak

- d. Bagaimana hubungan produsen dan konsumen di K2 menurut Anda?

Kalau aku sebagai konsumen merasa hubungannya baik.

- e. Apakah setelah menggunakan produk K2 Anda menyarankan kepada teman Anda sesama musisi untuk membeli produk K2 juga?

Pasti. Tapi setelah ditanya.

- f. Dan mereka selalu puas?

Kalau selama ini yang ngikuti saran ku mereka sangat puas. Karena aku juga ga berani recomend kalau aku ga bertanggung jawab.

- g. Apakah ada saran untuk K2 ke depannya?

Sekarang ini waiting list nya, jarak tunggu nya udah agak – agak ini ya eee.. lama nya udah luar biasa.