

TEMUI MUSISI

Tanpa Batas

HARI GINI SEMUANYA SERBA MUDAH. BAHKAN, "KETEMU" MUSISI, BISA DILAKUKAN SAMBIL TIDUR-TIDURAN.

Writer: raki
Illustration: ekar

Masih lekat di ingatan kita: penutupan toko musik Aquarius Mahakam, Jakarta sebagai toko musik terakhir milik label Aquarius Musikindo yang tutup tepat di penghujung tahun lalu. Penutupan ini terlebih dulu didahului penutupan toko-toko musik Aquarius lainnya, termasuk yang berada di luar kota, seperti di Bandung dan Surabaya.

Penutupan toko CD dan kaset legendaris ini seakan pertanda bahwa kiamat rilis fisik

perlahan mulai terjadi. Zaman pun bergeser, sehingga memaksa orang juga harus menggeser kebiasaan mereka soal mendengarkan musik.

Dari yang semula vinyl, lalu menjadi kaset dan radio yang mengunggulkan artefak musik bernama *tape recorder*, kemudian berubah menjadi konsumsi CD, dan belakangan, yang cukup bikin pusing adalah *illegal downloading*. Beruntung era *illegal downloading* masih bisa sedikit terselamatkan oleh "lambang emas" Nada Sambung Pribadi (NSP), yang diramalkan bakal menjadi format penjualan musik masa depan.

Sayangnya, ramalan kesuksesan NSP ini terjejal oleh peristiwa *Black October* di tahun 2011 silam. Kejadian ini mengagetkan siapa saja yang bergelut di industri musik, termasuk para musisi untuk kembali memutar otak, mencari

jalan keluar agar dapat menjual musik mereka.

Peristiwa *Black October* mau nggak mau memaksa provider telekomunikasi menghentikan layanan NSP yang tergolong dalam layanan SMS premium, yang saat itu juga harus dihentikan karena turunnya Surat Edaran dari Badan Regulasi Telekomunikasi Indonesia (BRTI) pada pertengahan Oktober 2011. Provider puyeng, artis pun harus *move on* dari pola jualan NSP.

So, *what's next*? Masuk ke dekade 2010-an, Negeri ini sedang masuk ke era internet fase berikutnya, yakni dengan era keterbukaan informasi yang didukung pula oleh populemya *social media* dan layanan *media streaming*. Then, *what will the artist*

"DARI *MUSIC STREAMING* INI, TIMBUL SUATU TREN YANG NAMANYA *GIVING UP THE OWNERSHIP*. APA ITU? INTINYA, LO NGGAK HARUS MEMILIKI LAGU ITU DULU UNTUK MENDENGARKAN."

WIDIASMORO, ENTERTAINMENT MANAGER MICROSOFT SOUTHEAST ASIA



do with this two kind of things?

SOCIAL MEDIA MAKE IT SIMPLE

Social media jelas mempermudah artis dan band untuk melakukan promosi dan berinteraksi dengan para penggemar. Sifatnya yang langsung dan memiliki siklus informasi cepat membuat penggemar di belahan dunia

manapun, di saat kapanpun, bisa langsung berinteraksi dengan idolanya.

"Terbantu banget dengan adanya *social media*. Selain untuk promosi jadwal manggung atau rilisan terbaru, kami juga bisa mantau pemberitaan tentang kami secara cepat, kan. Terus, nggak jarang juga, bisa langsung berinteraksi dengan fans yang mengomentari postingan kami," ungkap Jimi Multhazam, yang telah membuktikan layanan *streaming* bersama bandnya, Morfem melalui layanan *streaming* konser Digiliva.

Selain itu, media ini jelas memiliki zero cost alias bebas biaya. Ketika beriklan di media konvensional menghabiskan biaya yang tinggi, maka dengan mengandalkan efek viral (obrolan langsung dari audiens ke audiens, RED) yang ada di *social media*, nggak jarang membuat artis lebih memilih medium ini untuk berpromosi.

MUSIC STREAMING : SIAP NGGAK SIAP

Selain *social media*, "makhluk" internet lainnya yang bermanfaat banget bagi musisi dan fans adalah *music streaming*. Dengan pola kerjasama bareng agregator dan label musik, para penyedia *music streaming* bisa menyiarkan lagu-lagu para musisi tanpa harus di-*download* terlebih dahulu.

"Dari *music streaming* ini, timbul suatu tren yang namanya *giving up the ownership*. Apa itu? Intinya, lo nggak harus memiliki lagu itu dulu untuk mendengarkan. Cukup membuka layanan *streaming* seperti Nokia Mix Radio, Spotify, Deezer, Guvera, maka lo bisa mendengarkan lagu-lagu dari artis favorit lo tanpa harus *download* lebih dulu," tutur Widiasmoro, selaku Entertainment Manager Microsoft Southeast

Asia, yang membawahi layanan *music streaming* Nokia Mix Radio.

Menurut Widi, *music streaming* memang masih dalam tahap adopsi di Indonesia. Musisinya masih belum terlalu *aware* dengan layanan ini.

"Makanya, butuh waktu juga agar layanan ini bisa digunakan secara maksimal, baik oleh artis maupun band," sambung Widi lagi.

Pendapat Widi ini juga ditegaskan Robin Malau, founder Musikator, agregator yang menjadi penghubung antara karya-karya artis dengan toko-toko musik digital tadi. Menurut Robin, *music streaming* ini belum terlalu dikenal karena perbedaan model bisnisnya saja.

"Musisi kita belum terlalu paham model bisnis ini. Masih sedikit yang akhirnya berani menawarkan karyanya untuk bisa diputar di *music streaming*. Walaupun begitu, kami dari agregator dan para penyedia layanan *music streaming* terus mengumpulkan materi-materi musik para musisi, dan meyakinkan mereka bahwa bakal dapat royalti atas setiap lagu yang dimainkan di *music streaming*," jelas Robin.

Masalahnya nggak hanya di musisi. Para fans pun banyak yang belum "melek" atas model bisnis *music streaming* ini.

"Sebenarnya, audiens kita udah siap. Buktiya, YouTube ramai, kok. Facebook aja ada 60 juta yang *sign-up*, permasalahannya justru di pembayaran. Hanya sedikit yang mulai menggunakan kartu kredit di negara ini. Sementara, untuk dapat mengakses *music streaming*, kan, perlu membayar pakai *credit card*," papar Robin panjang lebar.

Nah, sekarang sudah "melek", kan? Biar makin "melek" lagi, langsung saja belajar dari artis-artis yang sukses memasarkan lagu-lagunya via digital. Mau tahu siapa aja mereka? Kebet aja halaman selanjutnya! ☺