

## **STUDI KUALITATIF DESKRIPTIF PERILAKU KONSUMEN MUSIK PADA RILISAN FISIK (CD,KASET & VINYL) DI KOTA MALANG**

**Oleh:**

**Santri Satria Yugo**

Email : bluuuud@yahoo.co.id

### **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui dan mendapatkan informasi tentang implementasi perilaku konsumen dalam mengonsumsi rilisan fisik di Malang. Teknik pengambilan subjek penelitian atau informan yang digunakan adalah purposive sampling/pemilihan dengan sengaja, dengan kriteria: 1) Informan pernah membeli Rilisan fisik; 2) Informan pernah mengonsumsi Rilisan fisik; 3) Berusia 19 tahun keatas, karena usia tersebut dinilai sudah cukup mampu memberikan pendapat dan pernyataan yang tidak berubah-ubah. Lebih spesifik, kriteria informan yang dipilih sebanyak tiga orang yang berlatar belakang profesi terkait dengan musik, dua orang mahasiswa, hal itu dimaksudkan agar informan mempunyai sudut pandang dan keunikan tersendiri. Dengan teknik pengumpulan data yang digunakan adalah wawancara, serta teknik analisa data yang digunakan adalah deskriptif kualitatif dengan metode perbandingan tetap atau constant comparative method. Pada akhirnya, pemeriksaan keabsahan data yang digunakan adalah triangulasi sumber. Dari kelima informan, diketahui bahwa salah satu informan menjadi triangulasi sumber adalah Atim suliono, karena mempunyai latar belakang profesi yang sangat erat kaitannya dengan musik dan Rilisan fisik. Berdasarkan hasil penelitian, didapatkan bahwa menurut informan, perilaku konsumen dalam mengonsumsi rilisan fisik di Malang dipengaruhi oleh faktor internal yang meliputi: 1).Pengalaman masa lalu, 2).kekayaan, 3).Hobi, 4).sifat atau kepribadian, 5).Selera dan Rasa suka, sedangkan faktor internal yang tidak mempengaruhi terdiri dari: 1)pekerjaan, 2)usia, 3)pendidikan dan 4)simpati.. Selain itu juga, ditemukan bahwa perilaku konsumen dalam mengonsumsi Rilisan fisik juga dipengaruhi faktor eksternal yaitu 1)Promosi, 2)Harga dan 3)Kualitas produk, sedangkan faktor eksternal yang tidak mempengaruhi ialah: 1)budaya, 2)gaya hidup, 3)teman, 4)orang tua, 5)status sosial, 6)ketersediaan produk, dan 7)garansi. Kebutuhan Keunikan yang mempengaruhi adalah langka

**Kata kunci: perilaku konsumen, faktor internal, faktor eksternal, kebutuhan keunikan, Rilisan fisik**

