



EDISI 28/VI Tanggal 15 April 2002

▶ [Jual Buku tanpa Kertas](#)

Jual Buku tanpa Kertas

Untung rugi menjual buku berformat digital

Hasbi Maulana, Alfred P. Ginting

Sebagian pengarang buku Indonesia telah menjual karyanya dalam format digital. Selain praktis, cara itu terbukti menda-tangkan untung. Tapi, penerbit buku besar masih ragu menjual buku terbitan mereka dalam bentuk digital.

Dua tahun lalu Stephen King membuat kejutan. Kampiun penulis cerita horor itu menjual cerita barunya yang berjudul Ridding the Bullet seharga US\$ 2,5 per "eksemplar". Keruan saja buku semurah itu laris melebihi tempe goreng. Pada hari pertama cerita baru itu dipasarkan, tidak kurang dari 400.000 eksemplar yang berhasil terjual.

Harga yang murah bukan satu-satunya faktor yang membuat karya anyar King laris manis. Faktor lainnya, karena konsumen dengan mudah bisa mendapatkan buku horor tersebut. Mereka tak perlu pergi ke toko buku, tapi cukup menyalinnya (download) langsung dari internet. Kemudahan seperti itu bisa dinikmati para pembaca setelah King merilis Ridding the Bullet dalam bentuk digital. Dengan cara ini konsumen tidak menerima "buku" itu dalam wujud bendelan halaman kertas, tapi dalam bentuk file komputer.

Kendati laris manis, kabarnya, keuntungan yang diperoleh King lebih kecil gara-gara cerita horornya diterbitkan dalam bentuk digital. Maklum, format digital membuat bukunya lebih gampang dibajak dan disebarluaskan secara gratis. Tapi, lepas dari pengalaman pahit yang dialami King, segelintir pengarang buku di Indonesia telah memilih format digital untuk karya-karya mereka. Nah, salah satu di antaranya adalah Sukarman.

Sukarman memang tidak bisa disamakan dengan Stephen King yang

TAJUK
SURAT
FOKUS
AKTUAL
BISKAN
DIALOG
MANAJEMEN
HUKUM
INVESTASI
POLITIK
REFLEKSI
USAHA
PROPERTI
NEO EKONOMI
BISNIS
PROFIL
AGRIBISNIS
KEDAI
MAIN MENU

berhasil menjual ratusan ribu kopi buku dalam sekejap. Tapi, untuk ukuran Indonesia, keberaniannya menerbitkan dan menjual e-book patut diacungi jempol. Untuk menjual buku-buku digitalnya, Sukarman membangun situs sendiri yang dia beri nama Megabuku Dotcom (www.megabuku.com). Ketika pertama kali toko buku mayanya dibuka, Sukarman menawarkan dua buku digital. "Awalnya, saya pernah membeli e-book dari internet. Lalu saya pikir, kalau bisa menulis buku sendiri kenapa tidak jual lewat internet saja," katanya. Kini Megabuku Dotcom telah menawarkan lima koleksi buku digital yang dikarang Sukarman sendiri. Semuanya bertema petunjuk praktis seputar internet dan komputer. Harga buku-buku digital tersebut terbilang murah jika dibandingkan dengan buku sungguhan yang dijual di toko-toko buku, yaitu berkisar Rp 13.000 sampai Rp 49.000 per file. "Paling tidak, dalam seminggu ada tiga transaksi penjualan buku," ungkap Sukarman.

Umumnya konsumen memesan satu buku, tapi tak jarang pula yang membeli lima sekaligus. Selain buku digital, Sukarman juga menyediakan program interaktif seputar pendidikan anak. Hanya, program-program itu dikemasnya dalam bentuk compact disk (CD). "Kalau CD setiap hari pasti ada yang membeli," ujarnya. Sukarman mengaku Megabuku sudah balik modal hanya dalam tempo dua bulan sejak dibuka.

Belum mampu menggeser kedudukan buku kertas

Toko buku digital milik Sukarman terkesan sederhana. Untuk melakukan transaksi, misalnya, Sukarman tidak menyediakan fasilitas pembayaran menggunakan kartu kredit. Sebagai gantinya, calon pembeli harus mentransfer uang senilai harga buku yang hendak dibeli ke rekening bank Sukarman. Setelah menerima kiriman uang tersebut, dia akan mengirim e-mail ke pemesan yang berisi informasi mengenai alamat internet yang menunjuk lokasi penyimpanan file buku yang dimaksud (link), sekaligus beserta password-nya. Password itu diperlukan pembeli untuk membuka file buku yang telah berhasil disalin.

Dengan cara seperti itu, Sukarman memang tidak bisa menghindari

pembajakan oleh pembelinya yang nakal. "Ya, itu risiko. Buku biasa juga bisa dibajak, kok," ujarnya enteng. Tapi, kenekatan Sukarman itu belum banyak diikuti kalangan penerbit buku besar. Penerbit Mizan, misalnya, sejak awal 2001 pernah menyediakan buku berjudul Wasiat Sufi dalam format digital. "Itu masih percobaan, belum dijual," kata Direktur Utama Penerbit Mizan, Haidar Bagir. Mungkin karena gratis, hingga setahun sudah lebih dari 20.000 kali buku itu disalin pengguna internet. Menyusul kesuksesan Wasiat Sufi, Mizan berencana merilis satu buku digital lagi yang akan mereka tawarkan secara gratis pula.

Ada beberapa alasan mengapa Mizan tidak menjual buku-buku digitalnya. Pertama, karena memang baru tahap bereksperimen. Kedua, e-book yang ditawarkan secara gratisan tersebut cuma daya tarik agar orang mau mengunjungi situs Ekuator.com (www.ekuator.com), toko buku virtual milik Mizan. Lagi pula, menurut Haidar, prospek bisnis e-book di Indonesia belum akan menguntungkan dalam waktu dekat. "Sebab, orang belum terbiasa membaca buku dalam file elektronik," katanya. Buktinya, kendati e-book Wasiat Sufi gratisan bisa disalin lewat internet, ternyata masih banyak orang yang membeli novel versi cetaknya. "Mereka tetap saja mencarinya di toko buku," kata Haidar lagi.

Memang banyak orang meragukan kemampuan e-book untuk menggantikan kedudukan buku kertas. Alasan utamanya, buku digital tidak praktis karena tidak bisa ditenteng ke mana-mana. Tapi, beberapa perusahaan penghasil perangkat keras telah memproduksi komputer yang didesain khusus untuk menyimpan dan membaca buku digital.

Beijing Botong Technology dari Cina, sebagai contoh, telah mengembangkan sebuah perangkat pembaca e-book yang mempunyai berat sekitar 800 gr dan berukuran kurang lebih sama dengan buku teks biasa. Teks ditampilkan pada sebuah layar LCD. Perangkat ini juga dilengkapi memori dan harddisk yang akan dapat menyimpan semua buku teks yang dipakai seorang murid sejak dari SD hingga SMA. Selain itu, perangkat ini juga dilengkapi dengan hampir semua fungsi sebuah komputer notebook, termasuk kemampuan untuk mendownload file dari internet serta mengirimkan dan menerima pesan-

pesan e-mail.

