

BUKU DIGITAL

Panduan Ringkas untuk Penerbit

Buku digital melibatkan tiga aspek terkait: pembuatan, pengamanan, dan penjualan. Untuk membuat buku digital, mengamankannya, dan menjualnya bukanlah hal yang sederhana. Namun mengingat perkembangannya yang seolah tak terbendung, Ikapi merasa perlu membekali penerbit dengan pengetahuan tentang langkah-langkah praktis yang perlu ditempuh jika ia memutuskan menerbitkan buku digital. Keputusan final ada sepenuhnya di tangan penerbit.

Berikut ini adalah beberapa faktor yang perlu diketahui atau dijalankan penerbit dalam rangka menerbitkan buku digital:

1. Produk

Produk buku digital berkembang dan pada saat ini dapat dikelompokkan sebagai berikut:

- a. Generasi 1: pdf/gambar.
- b. Generasi 2: pdf/gambar dikombinasi dengan video.
- c. Generasi 3: generasi 2 ditambah dengan animasi/interaksi secara pop-up/hyperlink. Animasi/interaksi tersebut berjalan setelah pengguna menekan tombol yg tersedia di halaman tertentu.
- d. Generasi 4: animasi/ interaksi tersebut tersedia langsung di halaman buku dan tinggal menjalankannya.

Tingkat kemudahan/kesulitan animasi dan interaksi sangat bervariasi dan sangat mempengaruhi ongkos produksi dan harga jual.

2. Security

Untuk melindungi file digital agar tidak beredar secara bebas, ada beberapa tingkat pengamanan yang bisa dilakukan:

- a. Sederhana: memberi password statis atas file. Cara ini dipakai, misalnya, dalam file pdf yang dikirim di Statement Kartu Kredit (pdf), yang biasanya berupa kombinasi tanggal, tahun lahir, dst.
- b. Memberi password dinamis, yang berubah setiap waktu. Cara ini ditemui, misalnya, dalam sms yang dikirim oleh mobile banking untuk melihat rekening.
- c. Enkripsi: kode lisensi yang dikirim diacak oleh mesin pengirim dan untuk membukanya diperlukan mesin/token khusus yg disediakan. Cara ini dipakai dalam internet banking.

Tingkat kemudahan/kerumitan password atau enkripsi sangat bervariasi dan menentukan mudah atau sulitnya sebuah file dibongkar.

3. Hak Cipta

Penerbit perlu mendapatkan izin khusus dari pengarang bahwa naskahnya boleh diterbitkan dalam bentuk digital.

4. Pemasaran

Secara umum penjualan buku digital di Indonesia dan dunia pada umumnya masih rendah dibanding dengan buku cetak. Namun seiring waktu, penjualannya meningkat, khususnya sejak dipasarkannya tablet Ipad oleh Apple dan diikuti dengan tablet Android dengan harga semakin terjangkau.

Ada 2 jenis pemasaran:

- a. Offline: merupakan cara yg lazim dikenal baik melalui kunjungan sales ke calon konsumen, iklan radio, media cetak dan elektronik, dll.
- b. Online: lazim disebut digital marketing. Bentuknya berupa iklan di Facebook, Google, maupun situs online yg sudah terkenal seperti Detik.com dst.

5. Pembayaran dan delivery produk

- a. Offline: pembayaran dilakukan offline, produk diserahkan dalam bentuk CD/DVD/flash disc kepada konsumen.
- b. Online: pembayan via transfer bank atau kartu kredit, dan produk dikirim secara online kepada konsumen (diunduh). Pembeli tidak menerima CD/DVD/flash disc.
- c. Kombinasi: pembayaran dilakukan online, namun barang yang dikirim adalah CD/DVD/flash disc (melalui kurir). Dapat juga sebaliknya, pembayaran dilakukan offline dan pembeli menerima voucher/password untuk unduh.

6. Rekomendasi

Ada beberapa metode yang dapat ditempuh:

- a. Membuat divisi tersendiri untuk melakukan proses digitalisasi dengan segala aspeknya. Keputusan ini biasanya dilakukan oleh penerbit besar.
- b. Melakukan outsourcing sebagian. Misalnya, produksi dan security dibuat sendiri, penjualan dititipkan ke toko online, seperti GooglePlay atau Appstore.
- c. Kolaborasi dengan tech atau platform company.

Dari pengamatan IKAPI, modus ini yang paling banyak dipilih untuk menghindari kerumitan, salah investasi, dll. Pemilihan mitra merupakan hal yang sangat penting.

IKAPI merekomendasikan 7 perusahaan yang dapat dipertimbangkan untuk menjadi mitra. Ketujuh perusahaan tersebut dan nara hubungnya masing-masing adalah sebagai berikut:

- a. Buqu, Erlan Primansyah, erlan.primansyah@gmail.com
- b. Cipika Indosat, Warih, warih.satyarini@indosatooredoo.com
- c. Moco, Lasmo, lasmo@aksaramaya.com

- d. PesonaEdu, Ira Anindita, ira.anindita@pesonaedu.com
- e. Qbaca Telkom, Wawan, wanis@telkom.co.id
- f. Scoop/Gramediana, iwan.dani@gramediana.com
- g. Wayang Force, Ria, ria@wayangforce.com

Rekomendasi ini tidak memberikan garansi sepenuhnya, namun semata-mata sebagai info awal untuk didalami oleh masing-masing penerbit.

Jika Anda memilih kolaborasi, berikut ini beberapa informasi penting:

- Pastikan tidak ada biaya pengembangan awal dan biaya lain yang Anda bayarkan. Satu-satunya pengeluaran Anda sebagai penerbit adalah bagi hasil atas penjualan buku digital yang nantinya terjual.
- Penerbit cukup menyerahkan file saja.
- File (baik berupa pdf, EPub, atau yang lain) diserahkan secara aman, misalnya melalui kurir yang terpercaya atau, jika dikirim via Dropbox, Google, dll., mengandung password yang hanya bisa dibuka oleh penerima yang berhak.
- Security atas buku digital yang dibuat oleh mitra memang sepenuhnya tergantung mereka, namun minta dituliskan dalam perjanjian bahwa mitra bersungguh-sungguh dan maksimal untuk melakukan pengamanan atas file yang dikirim. *Catatan:* Tidak ada pihak mana pun yang bisa menjamin 100% keamanan sebuah file komputer. Yang bisa dilakukan adalah membuat proses pencurian/pembongkaran file menjadi sulit.
- Pastikan Anda memiliki akses atas transparansi penjualan. Tanpa diminta, mitra harus memberikan akses online dan/atau laporan berkala atas penjualan yang terjadi.

Semoga berguna.