PETA
Harta Karun

Toha Nasrudin S.Ag
www.penulissukses.com

Hak cipta seluruh isi e-book ini di tangan saya sendiri (Toha Nasrudin S.Ag)

Tiada kata yang patut saya ucapkan selain Jazakumullahu khairan katsiran
Bagi siapa yang bersikap jujur dengan tidak menjiplak atau menyebarluaskan e-book ini untuk kepentingan bisnis pribadi selain melalui program reseller yang telah kami jelaskan di situs.

Bagi siapa saja yang menjiplak atau menyebarluaskan e-book ini tanpa izin saya adalah pencurian. Setiap pencurian berarti dosa besar. Saya menyerahkan hukumannya hanya kepada Allah swt baik di dunia maupun di akhirat kelak.

Sekedar ungkapan cinta dan sayang, ku persembahkan karya ini
untuk bidadariku

Ayie Nurlaelasari Anwarputri

dan buah hatiku

Ananda Fauzan Al-Ghifari

dan

Hilwa Amelia Rosalba

Tetaplah di hatiku dan selalu menjadi mimpi indahku

Kata Pengantar

Puji dan syukur hanya milik Allah swt. semata. Tiada daya dan upama hanya atas kehendak-Nya. Shalawat dan salam untuk Nabi Muhammad saw. manusia terpilih yang mengemban risalah Islam.

Kehidupan seperti halnya roda pedati, mengalami lika-liku dan gonjang-ganjing dalam setiap perjalannnya. Kadang ada di atas atau posisi bahagia dan keberuntungan. Tak jarang berada di bawah atau dalam posisi derita dan penuh duka cita. Semuanya *sunatullah* yang tidak bisa dihindari. Yang terpenting bagaimana menyikapi setiap episode hidup itu. Karena bagi umat Islam kebahagiaan dan kesediahan bukan sebuah tujuan hidup melainkan sebagian kecil interumen mencapai ridla-Nya.

Perjalanan jurnalistik saya yang tertuang dalam buku ini adalah bagian dari episode hidup saya. Di dalamnya akan terlihat peta kehidupan yang sarat halangan dan rintangan. Betapa hidup penuh liku-liku dan bukan suatu hal yang mudah untuk dijalani, tapi juga bukan hal yang harus dihindari. Sebagaimana layaknya buku otobiografi, maka unsur subyektivitas begitu kental. Namun sedikit pun tidak ada niat untuk memunculkan unsur sosok diri saya yang sesungguhnya sama dengan manusia pada umumnya.

Jurnalistik atau lebih spesifiknya dunia perbukuan sebagai tema utama buku ini seolah sebuah dunia yang terlihat indah saat ini, namun begitu hebat perjuangan masa lalu yang saya jalani sebelum tiba pada saat yang indah ini. Lewat buku ini, saya ingin mengajak generasi muda terutama para penulis untuk 'beselanncar' di medan jurnalistik yang begitu luas dan sarat tantangan. Jangan pernah melihat keseksesan yang begitu indah dipandang mata karena pandangan seperti itu adalah guru paling jelek. Lihatlah perjalanan atau pengalaman menuju kesuksesan itu karena itulah guru bijaksana. Artinya, kesuksesan itu tidak seindah yang dibayangkan. Apalagi kesuksesan tidak mudah menampakkan diri melainkan tersembunyi dibalik kerasnya batu perjuangan.

Buku ini walaupun tidak sempurna, namun semoga bermanfaat terutama sebagai petunjuk awal bagi peminat dunia penerbitan dengan pola *self publishing*. Akhirnya hanya kepada Allah kita bertawakal dan memohon ampun dari segala dosa. *Billahi taufiq walhidayah*

Toha Nasrudin, S.Ag

Daftar Isi

Kata Pengantar…….. 1

Daftar Isi 1

BAB I Nostalgia Masa Lalu: dari Lumpur ke Buku 10

A. Dari Lumpur ke Buku 10

B. Menulis dengan Darah dan Air Mata 14

C. Menjadi Penulis Bukan Cita-cita.....24

BAB II Membuka Pintu Harta Karun.....30

A. Kaya… Siapa Takut? 30

B. Siap Memotivasi Diri 33

C. Siap Sukses, Siap Bekerja Keras.....35

D. Modal Sukses Terbesar Ada dalam Diri Anda.....41

E. Berani Sukses, Berani Gagal, Nyalakan Nyali.....48

Bab III Awal Kiprah; Saat-saat Paling Menegangkan 54

A. Kenapa Harus Mendirikan Penerbitan Sendiri?.....57

B. Prospek Bisnis Penerbitan.....66

C. Single Parent: Saat Tidak Ada yang Percaya.....69

1. Pengalaman buku pertama.....69

2. Pemasaran buku dan pengalaman dengan ditributor tunggal.....72

3. Buku kedua dan selanjutnya.....73

4. Memasarkan sendiri.....74

5. Nama pena.....76

6. Order bedah buku.....77

D. Modal Awal, Rincian Biaya Cetak dan Kalkulasi Keuntungan.....78

1. Modal awal.....78

2. Rincian biaya cetak dan kalklasi keuntungan.....79

3. Total uang Anda setelah menerbitkan buku pertama.....81

E. Hindari Utang; Hati-hati dengan Bank.....82

F. Mengurus Perizinan Usaha.....85

BAB IV Seleksi Naskah.....88

A. Membidik Pangsa Pasar.....89

B. Seleksi Naskah.....91

1. Karya sendiri.....91

2. Karya penulis lain.....92

3. Karya terjamahan 95

C. Royalti dan Honorarium 97

BAB V Produksi 100

A. Editing 101

B. Pracetak 103

C. Proses Cetak 104

BAB VI Promosi 107

A. Pengiriman Katalog 108

B. Kontak Langsung 110

C. Promosi di Media 111

D. Bedah Buku 113

E. Kerjasama dengan Peresensi Buku 116

F. Pameran Buku 117

BAB VII Proses Penjualan 119

A. Sistim Pemasaran 119

B. Hati-hati Pemberian Diskon 121

C. Pengalaman Pahit Bersama Agen 123

D. Pengalaman Manis Bersama Agen 126

E. Kerja Sama Toko Buku Gunung Agung, Gramedia, dan Karisma 127

BAB VIII Pengiriman Buku 133

A. Quality Control 133

B. Proses Packing.....134

C. Proses Pengiriman Buku 135

D. Kerugian Saat Pengiriman 136

E. Konfirmasi ke Agen 137

BAB I

Nostalgia Masa Lalu: dari Lumpur ke Buku

Mohon maaf jika saya harus memulai dengan otobiografi. Tidak ada maksud sedikit pun untuk mendramatisir apalagi menyombongkan diri. Saya hanya ingin menyatakan bahwa tidak ada kesuksesan yang gratis, semuanya perlu perjuangan dan pengorbanan. Namun Anda tidak perlu dan mudah-mudahan tidak mengalami seperti yang saya alami. Anda tinggal menyerap intisari dari yang saya alami. Bagaimanapun pengalaman adalah guru bijaksana, termasuk pengalaman saya. Jika ada yang terkesan emosional, saya mohon maaf, hal itu disebabkan saya sulit menggambarkan kejadian yang sesungguhnya.

A. Dari Lumpur ke Buku

Tak mudah mengenang masa lalu karena 'kaindahannya' sulit dilukiskan dengan kata-kata. Sedih, pilu, derita, nestapa, lapar, dahaga, penas menyengat dan dingin menusuk adalah kata-kata yang dianggap mewakili 'keindahan' itu. Tapi

dibanding kata-kata, rasa haru dan linangan air mata kadang lebih jujur menggambarkan realitas sesungguhnya.

Ke mana mencari tempat berteduh saat hujan badai datang menerpa? Siapa yang peduli saat haus dahaga mencekik leher? Tidak ada. Kenapa? Karena saya miskin, kumal, dan hanyalah anak petani yang SR-pun tidak tamat. Masyarakat saat ini masih menganggap kekayaan adalah dewa. Menjadi pegawai negeri adalah dambaan. Sementara keluarga saya? Tidak berdaya (untuk tidak mengatakan melarat alias miskin). Tapi saya sadar, karena tidak mungkin menemukan orang yang memuji kekurangan saya.

Saya sedih bukan karena anak petani yang kumal dan tidak menyandang status sosial, bukan pula karena kehilangan masa kecil dan masa remaja, saya sedih karena jerih payah orang tua banting tulang peras keringat siang dan malam hingga saya dapat gelar sarjana, tapi pekerjaan yang merupakan hak saya dan cita-cita orang tua dirampas para koruptor sejati, lintah darat, dan pejabat penghisap darah rakyat. Mereka para vampire itu mengharuskan saya membayar 6 juta rupiah jika mau jadi guru SMP atau Rp 8 juta untuk jadi guru SMA (kini SMU). Wow…, padahal seperak pun untuk urusan sogok-menyogok tidak akan pernah saya keluarkan. Haram! Lebih baik kelaparan daripada harus menanggung malu di akhirat kelak.

Sedih yang bertindih-tindih, duka yang berlipat-lipat, dan kemarahan yang hebat menjadi catatan sejarah yang takkan pernah terlupakan. Musnah sudah cita-cita itu, padalah saya adalah anak laki-laki terbesar yang menjadi tumpuan harapan keluarga. Setiap hari saya mengumpulkan kesabaran untuk bisa menerima kenyataan hidup. Setiap hari pula saya mengumpulkan keberanian lebih besar lagi untuk bisa

Sedih yang bertindih tindih, duka yang berlipat-lipat, dan kemarahan yang hebat menjadi catatan sejarah yang takkan pernah terlupakan. Setiap hari saya mengumpulkan kesabaran untuk bisa menerima kenyataan hidup. Setiap hari pula sama mengumpulkan keberanian lebih besar lagi untuk bisa merubah hidup. Saya yakin Allah swt. menyimpan rencana lain untuk saya.

merubah hidup. Saya yakin Allah SWT menyimpan rencana lain untuk saya.

Terbayang saat orang tua sakit-sakitan setelah kehilangan anak tercinta, adik saya yang kedua. Sang adik meninggal setelah menderita sakit yang berkepanjangan akibat radang otak yang mulai kumat semenjak SD kelas II. yang menjadi 'nostalgia indah' bagi saya bukan masalah kematian itu, tapi ketidakberdayaan saya dengan semua penderitaan itu. Saat itu masih duduk di bangku Mu'alimin (SLTA) kelas II. Betapa menderitanya orang tua harus tidur di lantai rumah sakit hampir setahun lamanya, menunggu anak yang tak kunjung sembuh. Pengobatan saat itu betul-betul menguras semuanya dan menyisakan banyak utang. Akhirnya sang adik harus pulang keharibaan-Nya tepat di samping saya setelah dua tahun didera derita.

Melihat kondisi saya saat ini dengan masa lalu, sungguh sangatlah kontras. Seolah semuanya mimpi. Masa lalu itu seperti baru saja beranjak. Sehingga saya pun masih teringat saat matahari masih di ketiak malam ketika saya harus bergegas masuk dapur. Pekerjaan rutin sudah menunggu. Ubi harus segera dikupas, wortel dan kol harus segera dipotong kecil-kecil. Siang sedikit, atau telat menggoreng, *bala-bala, perkedel, pisang goring* (makanan ringan khas Sunda), dan berbagai jenis gorengan itu tidak akan terjual.

Saat itu hari Minggu, hari libur, anak-anak seusia saya pergi jalan-jalan. Saya juga "jalan-jalan" sambil keliling membawa dagangan, masuk ke gang-gang kecil. Tepat jam setengah sembilan, harus segera pulang, pekerjaan di sawah dan ladang sudah menunggu. Ayah sudah siap di sana. Sehabis shalat Dhuhur, kerupuk mie harus segera digoreng untuk bekal "jalan-jalan sore". Sehabis Maghrib, dagangan

yang belum habis, harus segera dipasarkan, hujan dan dinginnya malam bukan alasan. Dagangan tumpah karena terpeleset saat hujan bukan hal aneh lagi, maklum jalan kampung.

Saya juga masih ingat saat-saat ketika cangkul nyaris tak lepas dari tangan saya. Pagi, siang, sore bahkan malam hari pokoknya setiap ada kesempatan sawah dan ladang menjadi 'rumah' kedua. Lumpur dan debu menjadi teman sejati. Baju kumal dan topi compang-camping menjadi biasa. Bergaul dengan pupuk kandang yang 'harum' itu menjadi menu sehari-hari. Semuanya berlangsung dari SD hingga kuliah. Di tengah terik matahari, saat mencangkul tanah, saya berpikir keras, ingin rasanya keluar dari kondisi seperti ini. Jika kini saya jadi penulis, tidak banyak yang tahu bahwa dulu saya adalah sosok kumal dan berlumpur. Bolehlah Anda sebut saya sebagai penulis yang lahir dari lumpur.

B. Menulis dengan Darah dan Air Mata

Anda tidak usah percaya karena semuanya telah berlalu bersama berlalunya zaman. Anda juga tidak usah membayangkan bagaimana sesungguhnya kehidupan saya waktu itu, karena "warna aslinya" hanya saya yang merasakan. Hal yang pasti, saya hanya bisa istirahat saat di sekolah saja. Di sanalah saya belajar menulis, bukan dengan pena tapi dengan hati. Bukan pula dengan tinta, tapi dengan air mata dan peluh. Saat itu, jangankan menikmati permainan layaknya anak seusia saya, hanya sekedar jalan-jalan pun nyaris tidak ada waktu. Untuk mengerjakan PR, kadang harus dikerjakan di dapur atau saat larut malam. Saat SLTP (Tsanawiyyah), tidak boleh jajan di sekolah, atau silakan jajan, tapi pulangnya harus berjalan kaki 5 km. Ongkos pas, tidak ada uang jajan.

Pendidikan keras masa kecil yang memberikan banyak inspirasi akan arti hidup sesungguhnya. Karena itu, menulis itu bakat, saya tidak percaya. Menulis adalah turunan, juga tidak percaya. Saya lahir dari keluarga sangat sederhana. Ayah seorang petani dan ibu sebagai pedagang kecil. Tapi merekalah sosok sederhana, guru sejati yang membentuk kepalan tangan saya menjadi bulat. Tidak ada keluh kesah di hati mereka. Prinsipnya, maju dan terus berjuang atau diam dan dilindas zaman. Segala aktivitas harus diniatkan ibadah. Jangan mengeluh karena mengeluh menghilangkan kekuatan. Hilangkan rasa gengsi karena gengsi adalah beban. Itulah sekelumit nasihat ayahanda.

Dari Tsanawiyyah, saya melanjutkan ke Mu'almin (SMU) di Pesantren Persatuan Islam No. 1 Bandung berdua bersama adik saya, Rukman Nasrudin, yang sering menggunakan nama pena Lukman Haqani (kini direktur penerbit CV. Pustaka Ulumuddin). Saya terpaksa meninggalkan kampung halaman dan tinggal di serambi masjid (Ar-Risalah, Jl. Astana Anyar, Bandung). Pulang seminggu sekali. Bekal dalam seminggu itu hanya Rp 5.000, itu pun termasuk ongkos pulang-pergi. Waktu itu ongkos PP hanya Rp 1.500 dan makan sekali Rp 1.500 × 6 hari. Bekal itu jauh dari cukup. Namun di tahun kedua mulai sedikit demi sedikit dapat penghasilan dari menulis

Saat itu banyak waktu yang saya miliki. Konsentrasi belajar lebih optimal terutama dalam hal tulis-menulis. Kebanyakan waktu itu saya menulis artikel. Jenuh dengan artikel, beralih ke puisi atau cerpen. Berbagai tulisan *alhamdulillah* mulai diterbitkan di berbagai media di Bandung. Tulisan pertama dimuat di HU. Pikiran Rakyat, tulisan itu kecil hanya berbentuk kolom, tapi awal yang memberi semangat

berikutnya. Tulisan berikutnya di HU. Bandung Pos, Gala, Tabloid Salam, Majalah Iber, Bina Da'wah, Media Pembinaan, dan lain-lain. Kebanyakan artikel yang ditulis adalah seputar keagamaan.

Diterbitkan di media adalah kebanggaan tersendiri, namun saya tidak ingin aktivitas menulis itu tergantung media massa. Saya menulis karena kewajiban bukan karena tuntutan media. Jika tulisan diterbitkan, ya syukur, jika tidak tak apa-apa, toh tidak ada ruginya, bahkan sangat menguntungkan, ketajaman tulisan lebih terlatih. Setiap tulisan yang tidak diterbitkan di media A dikirim ke media B atau media C, juga sebaliknya.

Salah satu kenangan yang tak terlupakan saat harus bolak-balik perpustakaan Jawa Barat Jl. Cikapundung Timur-Bandung. Jarak dari asrama ke sana sekitar 1,5 km. Saya terbiasa jalan kaki ke sana. Di sanalah saya yang merasa tidak percaya ada buku sebanyak itu. Saat Tsanawiyah (SLTP) tidak pernah ke perpustakaan karena tidak ada, maklum di kampung. Perpustakaan itu yang ikut membentuk saya. Buku-buku berkualitas yang tidak mungkin saya beli karena keterbatasan dana, bisa saya baca sepuasnya. Di sana pula saya sering membuat catatan untuk artikel-artikel saya.

Dari Mu'alimim saya melanjutkan ke Fakultas Tarbiyah, Jurusan Pendidikan Agama Islam (PAI) IAIN Sunan Gunung Djati Bandung. Untuk memenuhi kebutuhan diri sendiri dan menopang biaya kuliah, saya ikut bisnis penjualan barang secara *door to door,* masuk rumah satu ke rumah yang lain. Saat terik matahari harus rela dengan panasnya, ketika hujan harus rela basah kuyup. Kadang saat matahari hampir tenggelam, belum ada satu barang pun yang terjual

Pendidikan keras masa kecil yang memberikan banyak inspirasi akan arti hidup sesungguhnya. Karena itu, menulis itu bakat, saya tidak percaya. Menulis adalah turunan, juga tidak percaya. Saya lahir dari keluarga sangat sederhana. Ayah petani dan ibu pedagang kecil. Tapi merekalah sosok sederhana, guru sejati yang membentuk kepalan tangan saya menjadi bulat. Tidak ada keluh kesah di hati mereka. Prinsipnya, maju dan terus berjuang atau diam dan dilindas zaman. Segala aktivitas harus diniatkan ibadah. Jangan mengeluh karena mengeluh menghilangkan kekuatan. Hilangkan rasa gengsi karena gengsi adalah beban. Itulah sekelumit nasihat ayahanda.

padahal uang saku makin menipis dan hanya cukup untuk ongkos pulang. Sementara barang harus dibeli dari Jakarta, pulang larut malam bahkan dini hari sudah terbiasa lagi kala itu. Namun bisnis itu hanya bertahan satu tahun karena terlalu sering ditipu. Akhirnya kembali menulis lagi.

Saat itulah bergabung dengan Kelompok Pengkajian *Ash-Shiddiq Intellectual Forum.* Semester IV Berhasil menyusun buku "*AIDS, Kado Bursa Seks antara Fakta dan Isyarat*". Mambuka bimbingan jurnalistik via pos bersama Ash-Shiddiq Intellectual Forum. Mendirikan *Forum Remaja 21*. Buku-buku yang berhasil ditulis selama memimpin organisasi ini adalah *Membangun Kepribadian Masa Depan, Buku Jurnalistik kiat Menulis di Surat Kabar dan Majalah, Koleksi Contoh Surat, Kiat Surat-Menyurat yang Baik, Gelombang Free Seks di Era Modern, 88 Soal Jawab Jurnalistik, Pemberontak yang Gagal* (ontologi puisi bersama penyair Indonesia), *Nota Sukses (Buku Pengantar Sukses), Problematika Penulis Pemula Kendala dan Pemecahannya,* dan membukukan berbagai tema kliping yang disusun dari berbagai surat kabar dan majalah nasional.

Aktivitas lainnya, pernah menerbitkan bulletin Jurnalistik "*OPINI"*, Penanggung Jawab dan Pemimpin Redaksi majalah remaja "*Forum Remaja 21"* dan "*MOTIVASI*", dan Pimpinan Umum/Pimpinan Redaksi Majalah Islam "*Hayatul Islam"*. Majalah *Hayatul Islam* dicetak dengan oplag 5000 eksemplar, pemasaran ke seluruh cabang Persatuan Islam seluruh Indonesia. Sayangnya hanya terbit 12 edisi karena tidak ada komitmen pembayaran di cabang-cabang yang dikirim. Selain itu staf redaksi disibukkan dengan aktivitas lain.

Mengadakan pengamatan dan penelitian secara khusus, di antaranya tipe kepribadian remaja (personality plus, 1994), AIDS (1995), berbagai bentuk kenakalan remaja (1996), penyimpangan seksual remaja (1997), pendidikan keluarga ideal (1998), kepribadian wanita Islam dan Kudung Gaul (1999-2000), dan lain-lain. Sebagian hasil pengamatan tersebut ditulis dalam bentuk buku.

Forum Remaja 21 adalah organisasi remaja yang terdaftar di KNPI Bandung. Grupnya tersebar di seluruh Indonesia. Hingga tahun 2000 anggotanya mencapai 4 ribu orang lebih. Layanan yang disediakan adalah bimbingan kepribadian (psikologi remaja) via surat dan telefon, bimbingan korespondensi dan jurnalistik, layanan informasi pendidikan, dan lain-lain. Sejak tahun 2000 saya sudah tidak lagi di organisasi itu.

Ash-Shiddiq Intellectual Forum adalah kelompok pengkajian isu-isu keislaman dan masalah kontemporer. Perkembangan berikutnya memiliki berbagai divisi yang di antaranya divisi jurnalistik yang saya pimpin. Pernah mengadakan bimbingan jurnalistik intensif via pos dalam jangka pendidikan antara enam bulan hingga satu tahun. Dari tahun 1997-1999 pesertanya yang pernah ikut bimbingan ini kurang lebih 3000 peserta lebih dari seluruh pelosok tanah air. Sering mengadakan lomba Jurnalistik yang ditujukan untuk masyarakat umum. Tahun 2000 bimbingan ini ditutup karena saya ditunjuk untuk menangani manajemen penerbit Persis Press yang baru didirikan.

Di penerbit ini saya hanya bertahan satu tahun karena tidak ada niat baik dari pemiliknya untuk meneruskan penerbitan ini. Selama satu tahun itu tidak ada kucuran modal berarti (sesuai yang dijanjikan), tidak ada kesejahteraan (sebagaimana

komitmen awal), dan tidak diberi fasilitas apa pun termasuk komputer dan kantor. Bayangkan, saya harus mengurus penerbit itu di rumah dan komputer saya sendiri.

Modal yang tidak seberapa dibanding beban yang harus ditanggung menyebabkan penerbit ini sulit berkembang. Akhirnya saya menutuskan untuk keluar. Anehnya, justru kemudian muncul fitnah yang tidak mengenakkan. Bukanya ucapan terima kasih yang saya dapatkan apalagi kesejahteraan, justru fitnah yang tidak pantas. Ibarat, *air susu dibalas air tuba*. Setelah diselesaikan dilembaga hukum, akhirnya diketahui siapa yang keliru. Cerita ini sengaja saya ungkapkan sebagai pelajaran bagi saya agar jangan sekali-kali berbuat sewenang-wenang kepada siapa pun, jangan memakai tenaga orang tanpa konvensasi apa pun. Berikanlah sesuatu walau sekedar ucapan terima kasih. Ini sebagai pelajaran hidup dan cukup saya saja yang mengalami pelajaran pahit itu.

Tahun 2001 saya mulai berpikir untuk berbuat sesuatu sesuai dengan kemampuan diri sendiri. Saat itu mulai menekuni penulisan buku yang ditujukan untuk pasar umum. Terus terang saja, selain menulis artikel dan buku, tidak ada keahlian yang lain. Banyak judul yang telah saya persiapkan. Pernah ditawarkan ke berbagai penerbit, tapi tidak ada yang mau menerima. Akhirnya September 2001 mendirikan penerbit Mujahid Press sekaligus coba-coba menerbitkan buku pertama. Di luar dugaan buku itu laku keras. Januari 2002 penerbit ini diresmikan atau lebih tepatnya dikukuhkan sebagai sebuah penerbitan. September 2003 didaftarkan pada Notaris sekaligus dinyatakan sebagai penerbit resmi dengan nama CV. Mujahid Press. September 2004 resmi menjadi anggota IKAPI. Bulan Oktober 2004 berdiri Media Qalbu yang merupakan grup CV. Mujahid Press.

Saya bersyukur (*alhamdulillah)* di kampung kecil tempat saya lahir itu kini berdiri bangunan cukup megah tempat tinggal saya sekaligus kantor utama Mujahid Press lengkap dengan gudang dan tempat (sebagian) proses cetak serta sarana olah raga. Gedung itu dibangun kurang lebih satu tahun setelah CV. Mujahid Press berdiri. Bagunan senilai Rp 2M itu sengaja dibangun di kampung bukan di kota sebagaimana layaknya penerbit lain, hanya ingin orang tua dan seluruh keluarga besar saya bahagia sekaligus memberikan lapangan pekerjaan buat mereka. Cukup masa lalu itu sebuah elegi yang tidak boleh terulang kembali.

Saya sendiri lahir tanggal 9 Juni 1972 di kampung kecil, Tambakan, Ds. Bojongkunci Kec. Pameungpeuk Kab. Bandung, dari pasangan ibunda Oni Aisyah Nurhayati dan ayahanda Endin Nasrudin. Saya anak ketiga dari sembilan bersaudara. Menikah Maret tahun 1999 dengan seorang ‘bidadari’ bernama Ayie Nurlaelasari Anwar Putri. Kini dikarunia dua anak putra dan putri bernama Ananda Fauzan Al-Ghifari dan Hilwa Amelia Rosalba. Nama akhir anak pertama saya jadi nama pena saya (Abu Al-Ghifari).

(Maaf saya bicara agak vulgar, ini pertama kali saya ungkapkan semuanya khusus untuk Anda pembaca e-book ini. Tidak ada maksud apa pun selain memotivasi Anda).

Saya telah menulis sekitar 52 judul buku dalam lima tahun terakhir ini, 30 judul di antaranya diterbitkan oleh Mujahid Press (hingga Agustus 2005), 2 judul oleh Media Qalbu, sisanya oleh Ash-Shiddiq Press, dan Forum Remaja 21. Selain itu saya tengah mempersiapkan lima buku lainnya yang siap terbit dan ada puluhan judul lainnya yang tengah antri untuk ditulis segera. Kini usia saya menginjak 34 tahun (9

Saya sendiri lahir tanggal 9 Juni 1972 di kampung kecil, Tambakan Ds. Bojongkunci Kec. Pameungpeuk Kab. Bandung, dari pasangan Ibunda Oni Aisyah Nurhayati dan Ayahanda Endin Nasrudin. Saya anak ketiga dari sembilan bersaudara. Menikah Maret 1999 dengan seorang 'bidadari' bernama Ayie Nurlaelasari. Kini dikarunia dua anak putra dan putri bernama Ananda Fauzan Al-Ghifari dan Hilwa Amelia Rosalba. Nama akhir anak pertama jadi nama pena saya (Abu Al-Ghifari).

Juni 2006 mendatang), saya menargetkan minimal 100 judul sudah harus saya tulis menjelang usia 40 tahun. *Insya Allah.*

Jika harus blak-blakan, penghasilan *alhamdulillah* jauh dari bayangan semula. Selain dari royalty 32 buku saya berkisar antara 15 – 20 juta/perbulan, juga dari gaji sebagai direktur, laba dua perusahaan penerbitan, sebagai penulis media tertentu, penceramah dan panelis di berbagai seminar. *Passif income* itu memang besar dan Anda pun bisa mendapat lebih dari itu asal serius menerapkan yang *insya Allah* akan saya jelaskan nanti.

Kurang dari tiga tahun dari sejak resmi berdiri Januari 2002, *alhamdulillah* perkembangan CV. Mujahid Press cukup signifikan. Omzet yang dihasilkan di atas dalam tiga tahun ini lebih dari lima milyar rupiah. Kini buku yang telah diterbitkan sebanyak 108 judul. Saya sendiri tidak lagi sibuk seperti dulu karena semua administrasi perusahaan sudah ada karyawan yang menangani. Begitu pula dengan penerbit baru yang saya dirikan, Media Qalbu, tidak menyita waktu saya. Untuk dua penerbit itu saya hanya meluangkan waktu dua jam saja perhari, itu juga hanya seleksi naskah dan sedikit urusan keuangan. Sisanya menulis buku dan mengisi seminar sambil mempersiapkan perusahaan baru.

Yang membuat saya bersyukur, hingga saat ini saya tidak memiliki utang piutang dengan pihak mana pun termasuk bank. Semua modal usaha murni hasil penjualan atau laba yang dikembangkan terus, seperti bola salju yang terus membesar. Satu-satunya pinjaman yang pernah saya lakukan adalah saat mulai usaha, yaitu Rp 1 juta dengan tempo sebulan. Mujahid Press berdiri dengan pinjaman modal

satu juta rupiah hasil jual emas istri saya. Emas itu adalah mas kawin yang saya pinjam dulu. (maaf ya sayang!).

C. Menjadi Penulis Bukan Cita-cita

Menjadi penulis bagi saya bukan sebuah rencana apalagi cita-cita. Cita-cita saya justru jadi guru yang akhirnya tidak kesampaian dengan alasan yang telah saya kemukakan di muka. Jiwa jurnalistik yang tertanam dalam diri saya merupakan anugerah Allah SWT, tidak lebih. Tidak ada latar belakang keluarga penulis, Allah SWT telah menuntun saya menjadi penulis tanpa saya sadari.

Ketidakmampuan ekonomi keluarga menjadi jalan untuk menulis. Dari SD hingga Tsanawiyah (SLTP) nyaris tidak pernah membeli buku-buku panduan. Buku-buku yang tebal itu saya tulis dan sebagian dirangkum. Saat Tsanawiyyah itulah saya sering menulis artikel. Sekalipun sebagian besar tidak pernah tuntas dan belum pernah dikirim ke media, namun ada kepuasan tersendiri.

Pertama kalinya saya pegang mesin tik saat kelas II Tsanawiyah, itu juga minjam dari tetangga. Liburan sekolah diisi dengan menyusun buku (kecil-kecilan dan masih jauh dari kesempurnaan). Buku yang pertama kali ditulis “Kitab Shaum, Shaum dan Masalahnya”. Menyusul kemudian buku “Masail” yang berisi rangkuman masalah-masalah agama dan “Kitab Zakat”. Ketiga buku itu diselesaikan saat kelas tiga Tsanawiyyah, diketik sendiri dan dibundel sendiri. Ketiganya tidak pernah dipublikasikan, tapi buku yang cukup tebal itu hingga kini masih tersimpan rapi (kenang-kenangan masa Tsanawiyyah).

Selain belajar ilmu keislaman, Tsanawiyyah II saya mulai menekuni psikologi (secara otodidak). Kebetulan salah satu guru kami kuliah di IKIP (kini UPI) Bandung jurusan Psikologi. Beliau yang banyak memberikan pinjaman buku-buku pada saya. Buku-buku tebal karya psikolog ternama hingga buku Psikologi Komunikasi Jalaludin Rahmat, pernah saya pelajari. Karena itu tidak heran jika buku-buku yang kini saya tulis, ada nuansa psikologinya terutama menyangkut dunia remaja.

Saya tidak pernah memasuki lembaga pendidikan tertentu yang khusus di bidang jurnalistik. Bahkan membaca buku yang terkait dengan jurnalistik pun dulu tidak pernah, setidaknya hingga pertengahan kuliah. Saya banyak belajar, dari artikel orang lain secara langsung, saya amati susunan kata, alinea, diksi, EYD, dan (yang terpenting) isi atau muatan dari artikel itu. Pernah suatu waktu mengikuti bimbingan jurnalistik sehari yang diadakan Ash-Shiddiq Intellectual Forum dan mulai saat itu saya bergabung dengan organisasi tersebut. Itulah satu-satunya bimbingan yang pernah saya ikuti. Selebihnya, otodidak dan latihan sendiri.

Saya mulai belajar jurnalistik dalam arti membaca berbagai buku jurnalistik pada pertengahan kuliah, justru setelah tulisan saya ada di berbagai media. Teori-teori dari buku yang dibaca, umumnya sudah saya praktekkan. Hal ini menunjukkan, teori hanya pelengkap, sementara latihan adalah kekuatan mutlak untuk menjadi penulis. Mengerti teori menulis, tapi tidak pernah praktek atau berlatih sama halnya dengan orang yang ingin pandai berenang tapi tidak pernah menyentuh air (praktek), tentu tidak mungkin bisa, sehebat apa pun teori yang dikuasainya. Hal ini bukan berarti teori tidak penting, justru sebaliknya, teori penunjang yang cukup vital.

Percaya atau tidak, banyak dari mereka yang sudah menyelesaikan kuliah S1 jurusan jurnalistik, tapi tidak pernah bisa menulis. Teori bagi mereka bukan masalah, namun persoalannya dalam praktek. Mereka malas menulis. Akibatnya, banyak di antara mereka yang konsultasi pada lembaga bimbingan Ash-Shiddiq Intellectual Forum yang pernah saya pimpin.

Praktek dalam tulis-menulis akan mempertajam tulisan. Karena itu, seorang penulis, jangan pernah dibebani agar tulisannya terbit di media tanpa disertai latihan kontinyu. Seorang penulis yang pandai berlatih, tak peduli tulisannya dimuat atau tidak, suatu saat nanti akan menjadi penulis yang mumpuni dan dengan sendirinya, tulisannya akan ditunggu berbagai media atau mungkin banyak media yang justru memintanya.

Karena itu jika saya ditanya, apa resep agar menjadi penulis produktif? Jawabnya ada tiga, yaitu pertama **praktek,** kedua **praktek**, dan ketiga **praktek.**

Dunia tulis-manulis bukan hobi atau profesi yang mudah (sekalipun tidak begitu rumit). Seseorang yang ingin jadi penulis harus tahan banting dan bermental baja. Mengapa demikian, karena kandala baik dari dalam maupun dari luar diri kita begitu deras. Banyak penulis pemula yang baru saja menginjak dunia tulis-menulis lantas mundur hanya karena artikelnya tidak dimuat. Ada juga yang sudah cukup lama bertahan, lantas mundur teratur karena frustasi mengingat hasil yang didapat dari sudut materi tidak memuaskan.

Artikel tidak diterbitkan atau dikembalikan pihak media dialami seluruh penulis termasuk saya. Bahkan mungkin artikel yang diterbitkan jauh lebih sedikit dari yang pernah ditulis. Pernah juga saya alami, mengirim 10 artikel ke berbagai

Hingga Agustus 2005 saya telah menulis sekitar 52 judul buku dalam lima tahun terakhir ini, 30 judul diantaranya diterbitkan oleh Mujahid Press, 2 judul oleh Media Qalbu, sisanya oleh Ash-Shiddiq Press, dan Forum Remaja 21. Selain itu saya tengah mempersiapkan lima buku lainnya yang siap terbit dan ada puluhan judul lainnya yang tengah antri untuk ditulis segera. Kini usia saya menginjak 34 tahun (9 juni 2006 mendatang), saya menargetkan minimal 100 judul sudah harus saya tulis menjelang usia 40 tahun. *Insya Allah.*

media, tidak satu pun diterbitkan. Biasanya jika mengirim sepuluh ada sekitar empat artikel yang diterbitkan. Padahal, menulis artikel bukan hal yang gampang (sekalipun tidak begitu sulit), penulis perlu berpikir keras, kadang harus duduk di perpustakaan seharian penuh untuk melengkapi tulisan. Sering juga saya alami, puluhan artikel yang dimuat ternyata tidak diberi honor, ketika dikonfirmasi ke media bersangkutan, mereka memberi janji-janji yang tidak jelas. Padahal menulis artikel itu perlu kertas dan mengirimkannya pun perlu biaya. Itulah di antara rasa duka di dunia tulis-menulis.

Untuk melengkapi isi artikel, kadang harus menghadiri seminar tertentu. Pernah tersesat di Jakarta karena salah naik jurusan, akhirnya harus rela tidur di terminal Kampung Rambutan bersama para gembel dan preman. Sehabis seminar, orang-orang kembali ke hotel masing-masing untuk mempersiapkan seminar esok harinya, karena keterbatasan dana, saya tidur di teras masjid/mushala di kawasan Senayan Jakarta, tidur bersama nyamuk Jakarta yang ganas.

Saya yakin janji atas Allah SWT bahwa setelah kesusahan ada kemudahan (QS. Al-Insyirah: 5-6). Tidak mungkin semua jalan lurus, pasti ada kelokan. Tidak mungkin semua jalan menanjak kecuali di depannya ada jalan menurun. Bisa jadi kepedihan di atas adalah ujian agar kita lebih giat belajar. Karena itu, seorang penulis (siapa pun dia) harus sering introspeksi diri.

Artikel yang tidak dimuat, sebenarnya bukan berarti artikel itu jelek, namun ada kendala lain yang menyebabkan media tersebut tidak mau menerbitkan. Tapi saya bersyukur, artikel-artikel yang dulu yang tidak pernah dimuat, justru kini bisa menjadi buku atau setidaknya memberikan konstribusi bagi buku-buku tertentu.

Alhamdulillah buku dari kumpulan artikel itu justru laris di pasaran. Karena itu jangan pernah membuang artikel sekalipun baru setengahnya ditulis, arsipkan semuanya. Hargailah karya sendiri!

Inilah buku terbaru saya, tebal 450 halaman (hard cover) diterbitkan oleh Media Qalbu

BAB II

Membuka Pintu Harta Karun

A. Kaya… Siapa Takut?

Islam menganjurkan umatnya kaya agar dapat menjalankan kewajiban Islam dengan sempurna. Dua dari lima rukum Islam (zakat dan haji) memerlukan peran harta. Kaya raya serba berkecukupan lebih baik daripada miskin dan serba kekurangan. Zuhud dalam keadaan kaya jauh lebih baik daripada zuhud dalam kondisi kekurangan. Makna zuhud sendiri berarti menempatkan harta sebagai sarana ibadah kepada Allah SWT.

Orang beriman harus yakin bahwa semua problema kehidupan pasti ada jalan jika kita berusaha keras dan tetap mengaitkan hati kita kepada Allah SWT. Setiap detik adalah tanggung jawab. Karena itu, tidak ada hari tanpa perjuangan. Tidak ada alasan untuk berpangku tangan atau mengharap bintang jatuh dari langit. Karena Allah tidak akan merubah nasib seseorang sebelum dia berusaha merubahnya sendiri. Orang beriman harus yakin bahwa kehidupan yang dijalaninya adalah

kehidupan terbaik. Allah telah menganugerahkan banyak jalan menuju kehidupan yang lebih baik. Semua orang memiliki kesempatan sama untuk sukses baik di dunia maupun akhirat kelak.

"*Hai orang-orang yang beriman, bertakwalah kepada Allah dan hendaklah setiap diri memperhatikan apa yang telah diperbuatnya untuk hari esok, dan bertakwalah kepada Allah, sesungguhnya Allah Maha Mengetahui apa yang kamu kerjakan.*" (QS. Al-Hasyr: 18).

Ayat ini memerintahkan pentingnya mempersiapkan diri untuk menghadapi hari esok. Hari esok bisa berarti masa depan di dunia dan masa depan di akhirat nanti. Alangkah ruginya mereka yang hanya berpikir duniawi dengan melupakan akhirat. Dia hanya mengejar kesenangan duniawi yang sesaat. Tak jarang saat dunia sudah diraih, seiring dengan itu rasa jenuh kian merasuk. Akibatnya banyak yang mengambil jalan pintas dengan bunuh diri.

"*Hai orang-orang yang beriman, sukakah kamu Aku tunjukkan suatu perniagaan yang dapat menyelamatkan kamu dari azab yang pedih? (yaitu) kamu beriman kepada Allah dan Rasul-Nya dan berjihad di jalan Allah dengan harta dan jiwamu. Itulah yang lebih baik bagi kamu jika kamu mengetahuinya,*" (QS. Ash-Shaff: 10-11).

Ayat ini memberikan pondasi kesuksesan sejati yaitu iman. Kesuksesan sejati berarti Anda merasakan kenikmatan di dunia sekaligus mendapat surga di akhirat kelak. Kenikmatan itu tidak mungkin diraih tanpa iman. Imanlah yang akan menentramkan hidup Anda dalam kondisi apa pun. Iman pula yang mendorong Anda

Karena itu jika ada wartawan yang datang ke rumah menanyakan kapan Anda semangat menulis? Saya katakan, setiap saat. Setiap saat itu adalah *mood* saya. Tak peduli lagi panas, dingin, sakit, sedih, bahagia, ada masalah atau tidak, pokok dalam kondisi apapun saya menulis. Kok bisa lagi sedih nulis? Justru puisi saya yang benyak terbit di media adalah puisi yang dibuat lagi sedih. Bagi saya setiap hari adalah motivasi baru seperti halnya Allah swt selalu memberikan hari baru pada setiap manusia dan tidak pernah memberikan hari kemarin atau lusa.

untuk menempatkan harta bukan di atas segala-galanya. Sehingga Anda tak segan-segan mengeluarkan harta demi mencari keridhaan Allah SWT.

Mengeluarkan zakat atau infaq justru ibarat pupuk yang akan menyuburkan harta kita. Allah akan membukakan pintu rizki seluas-luasnya bagi hamba yang senantiasa taat atas perintahnya.

"*Barangsiapa yang bertaqwa kepada Allah, dia akan diberi jalan keluar dan dibukakan rizki dari jalan yang tidak disangka-sangka" (*QS. Ath-Thalaq: 2-3)

"Adapun orang-orang yang beriman dan berbuat amal saleh, maka Allah akan menyempurnakan pahala mereka dan menambah untuk mereka sebagian dari karunia-Nya. Adapun orang-orang yang enggan dan menyombongkan diri, maka Allah akan menyiksa mereka dengan siksaan yang pedih, dan mereka tidak akan memperoleh bagi diri mereka, pelindung dan penolong selain daripada Allah. (QS. An-Nisa: 173)

Untuk itu siapkan diri Anda untuk sukses. Tempuh semua jalan menuju sukses, karena di mana ada kemauan di situ ada jalan. Tanamkan dalam diri Anda motivasi yang tinggi, jangan pernah menyerah. Selamat berjuang!

B. Siap Memotivasi Diri

Sukses itu butuh komitmen, tidak cukup hanya sekedar ingin. Begitu banyak cita-cita yang akhirnya hanya sekedar mimpi. Ibarat *jauh panggang dari api*, realitas hidup jauh dari harapan. Mereka kehilangan komitmen pada cita-cita itu. Harapan terhadap sesuatu hanya *lipstick* atau penghias bibir belaka yang tidak berwujud apa-apa. Karena itu komitmen menjadi sarat mutlak menggapai cita-cita.

Untuk meneguhkan komitmen itu perlu motivasi yang besar, dalam bahasa psikologi berarti antusiasme. Seorang wirausaha dihadapkan pada segala tantangan, mustahil dapat melewatinya tanpa antusiasme. Dr. Harvey Cushing pernah mengatakan, tidak ada hal yang besar atau baru yang bisa dibuat tanpa antusiasme. Antusiasme adalah roda gila yang menggerakkan gergaji menembus bagian yang paling keras dari batang kayu. Tampaknya semua kebesaran memerlukan elemen yang berlebih.

Mengeluh hanya karena satu tantangan atau rintangan, menandakan Anda bukan pejuang tapi pecundang. Dunia sukses tidak pernah dan tidak akan pernah berkenalan dengan pecundang. Dunia sukses hanya memerlukan manusia yang siap menghadapi segala tantangan dengan gagah berani. Antusiasme Anda untuk sukses harus seperti gergaji yang siap menembus batang kayu yang paling keras sekalipun. Seperti kerasnya kehidupan ini, memerlukan gergaji kehidupan yang bernama antusiasme.

Dari mana saya dapat antusiasme itu? Harus dalam diri Anda sendiri. Jangan membiasakan diri semangat hanya karena orang lain menasehati Anda. Seorang pejuang sejati dengan sendirinya memiliki jiwa ksatria yang selalu menyalakan api di tungku hatinya. Semangat menyala-nyala itu akan menerangi perjuangan Anda dan siap menghangatkan kehidupan Anda di kemudian hari.

Karena itu jika ada wartawan yang datang ke rumah menanyakan kapan Anda semangat menulis? Saya katakan, setiap saat. Setiap saat itu adalah *mood* saya. Tak peduli lagi panas, dingin, sakit, sedih, bahagia, ada masalah atau tidak, pokoknya dalam kondisi apa pun saya menulis. Kok bisa lagi sedih nulis? Justru puisi saya yang

banyak terbit di media adalah puisi yang dibuat lagi sedih. Bagi saya setiap hari adalah motivasi baru seperti halnya Allah SWT selalu memberikan hari baru pada setiap manusia dan tidak pernah memberikan hari kemarin atau lusa. Karena itu dalam satu bulan, alhamdulillah saya bisa menyelesaikan satu atau dua buku.

C. Siap Sukses, Siap Bekerja Keras

Letih karena kerja keras jauh lebih baik daripada letih karena nganggur. Kerja keras dan nganggur sama-sama memerlukan waktu dan energi. Bedanya, kerja keras bermuara pada kesuksesan, sedangkan nganggur bermuara pada kegagalan. Pengangguran bukan disebabkan tidak ada pekerjaan melainkan sikap mental yang tidak mau bekerja keras. Padahal hidup memberikan banyak peluang sukses. *Asal ada kemauan di situ ada jalan.* Banyak jalan menjadi orang kaya seperti *banyak jalan menuju Roma.*

Anda dapat memanfaatkan kehidupan ini untuk kesuksesan Anda, sehingga Anda dapat ‘hidup’ dalam kehidupan ini. Atau Anda sia-siakan kehidupan ini, membuang jauh-jauh peluang sukses, maka Anda akan merasakan sendiri ‘kematian’ dalam kehidupan ini. Hidup memang memberikan banyak pilihan. Jika Anda tidak yakin akan kesuksesan, hidup akan terpuruk. Sebaliknya, jika Anda percaya akan sukses, insya Allah sukses. Allah menyediakan banyak jalan sukses untuk Anda.

“Katakanlah: "Siapakah yang memberi rezki kepadamu dari langit dan dari bumi?" Katakanlah: "Allah" (QS. Saba: 24).

Pernahkan terpikir jika sepuluh atau dua puluh tahun mendatang Anda memiliki kekayaan berlimpah ruah, rumah idaman yang sarat dengan nuansa modern,

Seorang wirausaha dihadapkan pada segala tantangan, mustahil dapat melewatinya tanpa antusiasme. Dr. Harvey Cushing pernah mengatakan, tidak ada hal yang besar atau baru yang bisa dibuat tanpa antusiasme. Antusiasme adalah roda gila yang menggerakan gergaji menembus bagian yang paling keras dari batang kayu. Tampaknya semua kebesaran memerlukan elemen yang berlebih.

sawah dan ladang di mana-mana, Anda dapat memenuhi kebutuhan hidup kapan saja, dapat menunaikan ibadah haji, membangun masjid dan pesantren, menjadi donatur kegiatan dakwah, menyantuni banyak anak yatim dan orang miskin, Anda menjadi kebanggaan orang tua, istri, anak dan saudara-saudara Anda? Sukses menjadi bagian dari hidup Anda. Hidup memberikan pilihan sukses bagi Anda.

Kesuksesan memang seperti kehidupan, menyediakan bagi Anda banyak kesempatan. Kesempatan menikmati banyak hal, baik yang sifatnya materi maupun non-materi.

Sukses memang kata yang paling enak didengar, indah untuk dibayangkan, namun paling pahit untuk diraih. Sukses menjadi sebuah cita-cita yang tertulis di setiap benak manusia. Pagi. siang, sore, dan malam hari, kesuksesan menjadi bahan perbincangan mulut-mulut penuh optimisime. Jika di suatu tempat ada kesuskesan, maka di sanalah manusia berkumpul sekalipun dalam api yang membara. Alhasil, kesuksesan menjadi buah bibir yang teramat populer dan tertulis dengan megah di sepanjang sejarah manusia.

Namun demikian, kesuksesan juga adalah sosok yang ekslusif, dan tidak akan datang dan menghampiri pada setiap orang. Hanya orang-orang tertentu saja yang diberi kesempatan untuk meraihnya. Sekalipun banyak orang yang berharap dan berteriak, “aku ingin sukses”, namun tetap kesuksesan tidak pernah tergiur hanya oleh angan-angan atau ucapan belaka. Kesuksesan hanya akan datang pada orang yang berusaha mendapatkannya bukan pada mereka yang banya mengharapkannya.

Banyak orang yang berangan-angan dan berkata “ingin sukses” tapi manakala dihadapkan pada jalan menuju sukses, ia berkata: “Oh, itu bukan jalan saya,

ini bukan jalan hidup saya, saya tidak mau menempuh jalan itu, saya terlalu tua, saya terlalu muda dan berbagai alasan lainnya setelah dia tahu ternyata jalan menuju kesuksesan penuh onak dan duri. Hal ini menandakan bahwa kesungguhannya untuk sukses hanyalah isapan jempol belaka

Untuk meraih sukses tidaklah mudah. dibutuhkan penjuangan. Dan perjuangan membutuhkan pengorbanan. Dua hal inilah yang hakikatnya tidak disukai banyak orang. Sebagian orang mengira bahwa tanpa perjuangan dan pengorbanan. Ia bisa meraih sukses. Maka tak heran berbagai tindakan pengecut sering mencoreng lembaran sejarah manusia. Korupsi, kolusi, perampokan. pembajakan dan pembunuhan adalah di antara sebagian ulah yang dianggapnya jalan pintas menuju sukses.

Sukses bukan *bim salabim abra kadambra;* jadi dalam sekejap mata. Sukses perlu tahapan. Seperti halnya seorang anak yang belajar berjalan perlu waktu untuk bisa berjalan dan berlari. Untuk jadi sarjana kita perlu waktu minimal 17 tahun. Kesuksesan tidak bisa dalam sekejap mata perlu keuletan. Dan orang sukses bukan tidak pernah jatuh, melainkan mereka yang jatuh lantas bangkit lagi, jatuh lagi dan terus bangkit lagi hingga akhirnya sukses berada digenggamannya. Sukses memang tidak ada yang gratis.

Mulai detik ini juga mulailah berjuang jangan pernah menunggu lagi, karena sungguh banyak orang yang cukup potensial, tetapi tak bisa menjadi unggul. Salah satu sebabnya adalah ketidakmampuannya dalam mengelola waktu. Lalai dan berpangku tangan akan tergilas zaman. Mereka yang mengikuti alur waktu itulah yang akan selamat. Mulailah berkarya, sayangilah diri Anda dan masa depan Anda.

Seorang pejuang sejati dengan sendirinya memiliki jiwa kesatria yang selalu menyalakan api di tungku hatinya. Semangat menyala-nyala itu akan menerangi perjuangan Anda dan siap menghangatkan kehidupan Anda di kemudian hari.

Sungguh tidak ada yang dapat menyayangi diri dan masa depan Anda selain diri Anda sendiri. Jika Anda tidak menyukai diri Anda sendiri, maka orang lain juga tidak akan menyukai Anda. Sebelum Anda mengasihi orang lain, terlebih dahulu Anda harus mengasihi diri Anda sendiri. Dengan kata lain, Anda harus menyukai diri Anda sendiri, baru orang lain akan menyukai Anda. Jangan terlalu berharap dapat uluran tangan orang lain. Seseorang membantu Anda hanya alakadarnya atau mungkin ada maksud tertentu. Berdirilah pada kaki sendiri. Mulailah berbuat sebelum tiba senja. Jadilah sosok yang dibanggakan karena banyak menolong orang lain.

Hilangkan rasa malu atau gengsi karena itu hanya jadi beban. Lakukan apa yang halal dan baik Anda lakukan. Terserah usaha apa saja yang memiliki prospek baik menurut Anda. Jika Anda membuka toko kecil-kecilan, kembangkan hingga menjadi toko serba ada, terus kembangkan dan kembangkan menjadi besar setahap demi setahap. Jika Anda menekuni wirausaha tertentu, sablon umpamanya, jadikan itu sebagai pondasi menuju kesuksesan Anda. Jadilah raja sablon yang bukan saja pandai nyablon tapi memiliki toko alat-alat sablon yang baik. Lakukan setahap demi setahap. Jangan pernah puas dengan hasil alakadarnya. Teruslah berjuang hingga banyak orang memetik manfaat dari usaha Anda.

Hindari kebiasaan mencari dalih atau kambing hitam. Anda harus membiasakan jujur terhadap diri sendiri bahwa sesungguhnya Anda berpotensi menjadi pemenang bukan pecundang. Jangan biarkan dalih-dalih itu menghalangi Anda dari kesuksesan. Campakkan rasa malas, kurangi tidur, dan tidak membiasakan ngerumpi atau ngobrol yang tidak karuan. Fokus pada satu titik. Sukses. Anda pasti

sukses. Seperti kaca suryakanta, jika difokuskan hanya pada satu titik, kertas akan terbakar. Tapi jika digoyang-goyangkan, selamanya kertas itu tidak akan terbakar.

Apa pun kondisi Anda saat ini Anda harus yakin bahwa Anda lebih baik dari yang Anda duga. Allah SWT menciptakan Anda begitu sempurna. Kesempurnaan itu harus digunakan untuk meraih sukses. Jangan pernah ragu untuk berjuang karena keraguan hanya akan menghantarkan Anda pada kegagalan. Cerialah, karena hidup terlalu indah untuk ditangisi.

Jangan pernah hiraukan cacian dan hinaan orang lain karena mereka tidak pernah mengerti apa yang Anda perjuangkan. Bahkan orang lain tak akan pernah mengerti berapa lama sesuatu itu dikerjakan, yang mereka ketahui hanyalah seberapa sempurnannya sesuatu itu dikerjakan. Juga jangan pernah berpikir apa yang orang lain pikirkan tentang diri Anda. Anda harus yakin bahwa usaha yang Anda lakukan adalah halal. Banyak orang yang gagal karena merasa khawatir bagaimana orang lain akan berpikir tentang diri Anda. Nikmatilah perjuangan dengan segala suka dukanya. Masa depan yang cerah milik Anda.

D. Modal Sukses Terbesar Ada dalam Diri Anda

Modal untuk sukses sebenarnya sudah ada dalam diri Anda. Tangan, kaki, mata, pikiran Anda, anggota tubuh lainnya adalah modal yang sangat berharga bahkan tak ternilai harganya. Anda bisa sukses dengan anggota tubuh yang Anda miliki. Jika Anda diberi uang 10 juta untuk modal usaha, tapi dengan syarat dua tangan Anda dipotong atau dihilangkan, tentu Anda tidak akan setuju. Jika saya minta dua kaki Anda untuk diganti dengan uang 20 juta, Anda pun pasti tidak mau. Atau

bagaimana dengan dua mata Anda, relakah Anda menjualnya dengan harga 30 juta? Anda pasti tidak akan pernah mau. Mengapa? Semuanya tak ternilai. Berarti, anggota tubuh itu lebih dari sekedar modal. Sayangnya tidak semua orang menyadari.

Tumbuhkanlah rasa percaya diri bahwa Anda pasti sukses. Mereka yang sukses kini tidak beda dengan Anda. Mereka manusia yang berjalan dengan dua kaki dan sama-sama makan nasi. Jika semuanya sama dengan Anda, maka Anda tidak punya alasan untuk tidak sukses seperti mereka.

Mereka yang kini memiliki toko besar seperti toserba *Yogya, Matahari, Ramayana,* dan lain-lain asalnya jualan kecil-kecilan bahkan di antara mereka pernah keliling dari kampung ke kampung untuk menjajakan dagangannya. Modal yang kecil akhirnya bertambah sedikit demi sedikit dari laba usahanya. Di antara mereka lantas bisa membeli tanah untuk tempat usaha. Beberapa puluh tahun kemudian usaha itu berkembang dan bisa sebesar yang Anda lihat sekarang ini. Gelombang pasang dan badai yang menerpa sudah bisa mereka hadapi. Dengan ketekunan dan penuh percaya diri akhirnya modal ribuan rupiah bisa berubah menjadi milyaran bahkan trilyunan.

Jika mereka bisa, kenapa Anda tidak? Anda pun tentu bisa. Anda harus percaya pada kemampuan diri sendiri. Untuk menumbuhkan rasa percaya diri yang proporsional maka individu harus memulainya dari dalam diri sendiri. Hal ini sangat penting mengingat bahwa hanya individu yang bersangkutan yang dapat mengatasi rasa kurang percaya diri yang sedang dialaminya. Beberapa saran berikut dari psikolog **Jacinta F. Rini** dari **Team e-psikologi,** mungkin layak menjadi pertimbangan jika Anda sedang mengalami krisis kepercayaan diri.

1. Evaluasi diri secara obyektif

Belajarlah menilai diri secara obyektif dan jujur. Susunlah daftar "kekayaan" pribadi, seperti prestasi yang pernah diraih, sifat-sifat positif, potensi diri baik yang sudah diaktualisasikan maupun yang belum, keahlian yang dimiliki, serta kesempatan atau pun sarana yang mendukung kemajuan diri. Sadari semua asset-asset berharga Anda dan temukan asset yang belum dikembangkan. Pelajari kendala yang selama ini menghalangi perkembangan diri Anda, seperti : pola berpikir yang keliru, niat dan motivasi yang lemah, kurangnya disiplin diri, kurangnya ketekunan dan kesabaran, tergantung pada bantuan orang lain, atau pun sebab-sebab eksternal lain. Hasil analisa dan pemetaan terhadap SWOT *(Strengths, Weaknesses, Obstacles and Threats),* kemudian digunakan untuk membuat dan menerapkan strategi pengembangan diri yang lebih realistik.

2. Beri penghargaan yang jujur terhadap diri

Sadari dan hargailah sekecil apa pun keberhasilan dan potensi yang Anda miliki. Ingatlah bahwa semua itu didapat melalui proses belajar, berevolusi dan transformasi diri sejak dahulu hingga kini. Mengabaikan/meremehkan satu saja prestasi yang pernah diraih, berarti mengabaikan atau menghilangkan satu jejak yang membantu Anda menemukan jalan yang tepat menuju masa depan. Ketidakmampuan menghargai diri sendiri, mendorong munculnya keinginan yang tidak realistik dan berlebihan; contoh: ingin cepat kaya, ingin cantik, populer, mendapat jabatan penting dengan segala cara. Jika ditelaah lebih lanjut semua itu sebenarnya bersumber dari rasa rendah diri yang kronis, penolakan terhadap diri sendiri, ketidakmampuan menghargai diri sendiri – hingga berusaha mati-matian menutupi keaslian diri.

Anda dapat memanfaatkan kehidupan ini untuk kesuksesan Anda, sehingga Anda dapat ‘hidup’ dalam kehidupan ini. Atau Anda sia-siakan kehidupan ini, buang jauh-jauh peluang sukses, maka Anda akan merasakan sendiri ‘kematian’ dalam kehidupan ini. Hidup memang memberikan banyak pilihan.

3. Positive thinking

Cobalah memerangi setiap asumsi, prasangka atau persepsi negatif yang muncul dalam benak Anda. Anda bisa katakan pada diri sendiri, bahwa *nobody's perfect* dan *it's okay if I made a mistake*. Jangan biarkan pikiran negatif berlarut-larut karena tanpa sadar pikiran itu akan terus berakar, bercabang dan berdaun. Semakin besar dan menyebar, makin sulit dikendalikan dan dipotong. Jangan biarkan pikiran negatif menguasai pikiran dan perasaan Anda. Hati-hatilah agar masa depan Anda tidak rusak karena keputusan keliru yang dihasilkan oleh pikiran keliru. Jika pikiran itu muncul, cobalah menuliskannya untuk kemudian di re-view kembali secara logis dan rasional. Pada umumnya, orang lebih bisa melihat bahwa pikiran itu ternyata tidak benar.

4. Gunakan self-affirmation

Untuk memerangi *negative thinking*, gunakan *self-affirmation* yaitu berupa kata-kata yang membangkitkan rasa percaya diri. Contohnya:

- Saya pasti bisa!!
- Saya adalah penentu dari hidup saya sendiri. Tidak ada orang yang boleh menentukan hidup saya!
- Saya bisa belajar dari kesalahan ini. Kesalahan ini sungguh menjadi pelajaran yang sangat berharga karena membantu saya memahami tantangan.
- Sayalah yang memegang kendali hidup ini.
- Saya bangga pada diri sendiri.

5. Berani mengambil resiko

Berdasarkan pemahaman diri yang obyektif, Anda bisa memprediksi resiko setiap tantangan yang dihadapi. Dengan demikian, Anda tidak perlu menghindari setiap resiko, melainkan lebih menggunakan strategi-strategi untuk menghindari, mencegah atau pun mengatasi resikonya. Contohnya, Anda tidak perlu menyenangkan orang lain untuk menghindari resiko ditolak. Jika Anda ingin mengembangkan diri sendiri (bukan diri seperti yang diharapkan orang lain), pasti ada resiko dan tantangannya. Namun, lebih buruk berdiam diri dan tidak berbuat apa-apa daripada maju bertumbuh dengan mengambil resiko. Ingat: ***No Risk, No Gain.***

6. Belajar mensyukuri dan menikmati rahmat Allah SWT

Ada pepatah mengatakan yang mengatakan orang yang paling menderita hidupnya adalah orang yang tidak bisa bersyukur pada Allah SWT atas apa yang telah diterimanya dalam hidup. Artinya, individu tersebut tidak pernah berusaha melihat segala sesuatu dari kaca mata positif. Bahkan kehidupan yang dijalaninya selama ini pun tidak dilihat sebagai pemberian dari Allah SWT. Akibatnya, ia tidak bisa bersyukur atas semua berkat, kekayaan, kelimpahan, prestasi, pekerjaan, kemampuan, keahlian, uang, keberhasilan, kegagalan, kesulitan serta berbagai pengalaman hidupnya. Ia adalah ibarat orang yang selalu melihat matahari tenggelam, tidak pernah melihat matahari terbit. Hidupnya dipenuhi dengan keluhan, rasa marah, iri hati dan dengki, kecemburuan, kekecewaan, kekesalan, kepahitan dan keputusasaan. Dengan “beban” seperti itu, bagaimana individu itu bisa menikmati hidup dan melihat hal-hal baik yang terjadi dalam hidupnya? Tidak heran jika dirinya dihinggapi rasa kurang percaya diri yang kronis, karena selalu membandingkan dirinya dengan orang-orang yang membuat “cemburu” hatinya. Oleh sebab itu, belajarlah bersyukur atas

apa pun yang Anda alami dan percayalah bahwa Allah SWT pasti menginginkan yang terbaik untuk hidup Anda.

7. Menetapkan tujuan yang realistik

Anda perlu mengevaluasi tujuan-tujuan yang Anda tetapkan selama ini, dalam arti apakah tujuan tersebut sudah realistik atau tidak. Dengan menerapkan tujuan yang lebih realistik, maka akan memudahkan Anda dalam mencapai tujuan tersebut. Dengan demikian Anda akan menjadi lebih percaya diri dalam mengambil langkah, tindakan dan keputusan dalam mencapai masa depan, sambil mencegah terjadinya resiko yang tidak diinginkan.

Mungkin masih ada beberapa cara lain yang efektif untuk menumbuhkan rasa percaya diri. Jika Anda dapat melakukan beberapa hal seperti yang disarankan di atas, niscaya Anda akan terbebas dari krisis kepercayaan diri. Namun demikian, satu hal perlu diingat baik-baik adalah jangan sampai Anda mengalami ***over confidence atau rasa percaya diri yang berlebih-lebihan/overdosis.*** Rasa percaya diri yang overdosis bukanlah menggambarkan kondisi kejiwaan yang sehat karena hal tersebut merupakan rasa percaya diri yang bersifat semu.

Rasa percaya diri yang berlebihan pada umumnya tidak bersumber dari potensi diri yang ada, namun lebih didasari oleh tekanan-tekanan yang mungkin datang dari orang tua dan masyarakat (sosial), hingga tanpa sadar melandasi motivasi individu untuk “harus” menjadi orang sukses. Selain itu, persepsi yang keliru pun dapat menimbulkan asumsi yang keliru tentang diri sendiri hingga rasa percaya diri yang begitu besar tidak dilandasi oleh kemampuan yang nyata. Hal ini pun bisa didapat dari lingkungan di mana individu dibesarkan, dari teman-teman *(peer group)*

atau dari dirinya sendiri (konsep diri yang tidak sehat). Contohnya, seorang anak yang sejak lahir ditanamkan oleh orang tua, bahwa dirinya adalah spesial, istimewa, pandai, pasti akan menjadi orang sukses, dsb –namun dalam perjalanan waktu anak itu sendiri tidak pernah punya *track record of success* yang riil dan *original* (atas dasar usahanya sendiri). Akibatnya, anak tersebut tumbuh menjadi seorang manipulator dan otoriter– memperalat, menguasai dan mengendalikan orang lain untuk mendapatkan apa yang dia inginkan. Rasa percaya diri pada individu seperti itu tidaklah didasarkan oleh *real competence*, tapi lebih pada faktor-faktor pendukung eksternal, seperti kekayaan, jabatan, koneksi, relasi, *back up power* keluarga, nama besar orang tua, dsb. Jadi, jika semua atribut itu ditanggalkan, maka sang individu tersebut bukan siapa-siapa.

E. Berani Sukses, Berani Gagal, Nyalakan Nyali

Sampai tingkat tertentu keberhasilan sebagai seorang wirausahawan bergantung pada kesediaan seseorang untuk bertanggung jawab pada pekerjaan sendiri. Kekuatan tiap orang bergantung dari tindakan-tindakan sendiri dan bukan dari tindakan-tindakan orang lain. Meskipun resiko kegagalan selalu ada, para wirausahawan mengambil resiko dengan jalan menerima tanggung jawab atas tindakan mereka sendiri.

Kegagalan harus diterima sebagai pengalaman hidup. Kebanyakan wirausahawan sukses setelah mengalami berbagai kegagalan. Belajar dari kegagalan membantu seseorang mencapai hasil yang lebih baik. Dan kesuksesan merupakan buah dari usaha-usaha yang tidak mengenal lelah. Selain itu, sukses dibutuhkan nyali. Tidak ada nyali, tidak ada sukses. Nyalakan nyali Anda, Anda Sukses!

Kegagalan harus diterima sebagai pengalaman hidup. Kebanyakan wirausahawan sukses setelah mengalami berbagai kegagalan. Belajar dari kegagalan membantu seseorang mencapai hasil yang lebih baik. Dan kesuksesan merupakan buah dari usaha-usaha yang tidak mengenal lelah. Selain itu, sukses dibutuhkan nyali. Tidak ada nyali, tidak ada sukses. Nyalakan nyali Anda, Anda Sukses!

Namun kegagalan demi kegagalan yang dialami seseorang tak jarang menimbulkan kekecewaan yang dalam, hingga hilangnya kepercayaan diri. Gagal menjadi kata yang ditakuti sehingga setiap orang berusaha menjauhinya. Kegagalan diibaratkan jurang yang memisahkan antara harapan dan kenyataan. Berapa banyak orang yang mengakhiri hidupnya dengan tragis karena tidak lagi menahan derita kegagalan.

Namun di sisi lain, banyak yang menganggap kegagalan sebagai suatu anugerah dan dijadikan cambuk menuju kerja yang lebih termotivasi. Mereka menganggap kegagalan sebagai suatu persimpangan jalan menuju kesuksesan. Mereka belajar dari kegagalan agar hal serupa tidak terulang lagi.

Itulah cara pandang yang tepat. Kegagalan bukanlah hantu yang menakutkan. **Charles Knight,** direktur Emerson Electronic, mengatakan: "*Kita memerlukan kemampuan untuk gagal. Saya heran banyak organisasi yang membangun suatu lingkungan yang tidak mentolelir orang-orangnya yang berbuat salah. Anda tidak akan berhasil melakukan inovasi apa pun jika Anda tidak rela menerima kegagalan*". Ketakutan terhadap suatu kegagalan bisa menghancurkan orang yang mempunyai prospek yang baik. Kegagalan sebenarnya bukanlah hal yang terburuk, yang terburuk adalah mereka yang tidak pernah mencobanya sama sekali atau yang berhenti berjuang dan mudah putus asa. **Sneca** pernah berkata: "*Pujilah orang yang melakukan hal-hal yang besar kendatipun mereka gagal*". Orang yang tidak pernah gagal atau orang yang tidak pernah melakukan kesalahan menurut **Theodore Roosevelt** adalah orang yang tidak pernah berbuat apa pun.

Kesuksesan adalah sebuah paket, dan bagian dari paket itu adalah kegagalan. Pandangan yang mengatakan bahwa orang sukses adalah orang yang tidak pernah gagal, adalah pandangan keliru. Orang sukses adalah orang yang tidak pernah berpikir dirinya kalah, ketika ia terpukul jatuh (gagal), ia bangkit kembali, belajar dari kesalahannya dan bergerak maju menuju inovasi yang lebih baik.

Membaca kisah nama-nama besar, yaitu mereka yang meraih suatu kesuksesaan, kita tidak akan menemukan bahwa kesuksesan mereka adalah pemberian atau hanya karena kebetulan, melainkan kita akan menemukan serentetan perjuangan hidup-mati. Mereka mengalami terlebih dahulu kegagalan, berbagai ejekan, hinaan, dan berbagai sandungan lain hingga mereka mencapai suatu kesuksesan besar. Tidak ada kesuksesan yang gratis semuanya harus ditebus dengan perjuangan dan kerja keras.

Tetapi manusia terkadang aneh, ketika mendapat kemenangan, kesuksesan dan kejayaan, ingin seisi dunia mengetahuinya. Tetapi manakala kegagalan menghampirinya, tak jarang ia mencari kambing hitam, menyalahkan karyawan, staf, menyalahkan keadaan dan nasib. Bahkan tak jarang masalah itu dibawa ke rumah hingga keluarga pun menjadi ajang pelampiasan yang akhirnya isteri disalahkan. Sekalipun mungkin orang lain pernah berbuat kesalahan atau merugikan, namun betapa sering manusia merugikan dirinya sendiri.

Oleh karena itu, cara mengatasi kekecewaan dari suatu kegagalan, pandanglah diri sendiri, apakah mempunyai kelemahan yang tidak terlihat sebelumnya. Mengingat begitu banyak yang terbiasa memandang kehebatan dirinya sendiri sehingga lalai melihat kelemahan diri sendiri. Mengkritik (memperbaiki) diri

sendiri adalah tindakan konstruktif, tindakan destruktif mengingat tidak ada untungnya mencari bukti-bukti bahwa orang lain tidak bersalah atas dirinya. **Elbert Hubbard** mengatakan: *"Orang gagal adalah orang yang melakukan suatu kesalahan tetapi tidak mengambil hikmah dari pengalaman tersebut"*.

Tindakan yang harus dilakukan manakala kegagalan menimpa, hal ini dikemukakan oleh **Dr. David J. Schwartz,** dalam artikelnya *Bagaimana Mengubah Kekalahan Menjadi Kemenangan: "Katakan pada diri sendiri* "pasti ada jalan". *Semua pikiran bersifat magnetis ketika kita mengatakan* "saya kalah", *maka pikiran negatif menyerbu ikut meyakinkan bahwa kita memang sudah kalah.*

Tapi ketika kita yakin bahwa *"pasti ada jalan"*, maka pikiran positif menyerbu membantu memecahkan masalah dan mencari jalan terbaik. Keyakinan ini mengubah secara otomatis energi negatif (mari kita menyerah, mari kita mundur, pasti kita gagal) menjadi energi positif (mari kita jalan terus, mari kita terus berjuang, kita pasti sukses). Para psikolog dan pekerja sosial mengatakan bahwa seorang pecandu alkohol sudah ditakdirkan terus kecanduan hingga ia percaya dapat mengalahkan kecanduan.

Inti dari bahasan ini identik dengan apa yang dikatakan **Allan Loy McGinnis** dalam bukunya *Bringing Out the Best in People:* "Ketakutan terhadap suatu kegagalan bisa mematahkan semangat seseorang. Maka ciptakan di mana kegagalan bukanlah suatu yang fatal". Kegagalan tidak terlepas dari kehidupan. Mereka yang lari dari suatu kegagalan adalah mereka yang lari dari suatu kehidupan. Hanya orang mati yang tidak pernah mengalami kegagalan. Cara terbaik menghadapi kegagalan adalah belajar dari kegagalan itu (mengambil hikmah) agar tidak pernah

terulang kembali dan meneruskan untuk berjuang. Tidak ada jalan pintas menuju kesuksesan berusaha mendapatkannya bukan pada mereka yang hanya mengharapkannya. Jangan pernah putus asa karena yang mudah putus asa tidak pernah sukses dan orang sukses tidak pernah putus asa.

Buku saya yang alhamdulillah telah terjual lebih dari 100.000 eksemplar. Buku ini pernah ditolak penerbit tertentu tanpa alas an.

Bab III

Awal Kiprah; Saat-saat Paling Menegangkan

Buku ini mendorong Anda menjadi seorang yang bukan sekedar penulis, melainkan ikut langsung berkiprah mendirikan sebuah penerbitan sendiri yang saya sebut swakelola atau *self publishing*. Penting untuk dijelaskan agar tidak muncul persepsi seolah penulis mendorong mendirikan sebuah penerbitan besar dengan modal yang begitu besar. Tidak, justru membantu penulis dapat memaksimalkan karyanya dan memperoleh hasil yang layak melalui *self publishing* ini. Tak dapat dipungkiri, mereka yang sukses di dunia penerbitan dengan memiliki penerbitan yang besar, awalnya adalah seorang *self publishing*. Jika Anda mengikuti petunjuk seperti yang ada di buku ini, bukan tak mungkin lima atau sepuluh tahun ke depan penerbit Anda akan berubah menjadi penerbit raksasa lengkap dengan mesin cetaknya. Amin.

Penebir CV. Mujahid Press yang menjadi percontohan dalam e-book ini adalah penerbit *self publishing*. Memang bukan penerbit besar dengan omzet ratusan

milyar atau trilyunan, tapi untuk ukuran penerbit *self publishing* tentu cukup besar. Omzet dua milyar dalam tahun kedua tentu bukanlah kecil. Menjelang tutup tahun ketiga (2005) telah meningkat cukup signifikan. Jika penulis mampu berkiprah seperti ini, tentu pasar buku di Indonesia akan lebih semarak dan yang terpenting, penulis jauh lebih sejahtera.

Saya adalah praktisi buku yang tidak mau membebani diri dengan teori yang terlalu rumit. Karena itu mendirikan Mujahid Press tidak dengan teori yang rumit. Saya bukan sarjana dengan latar belakang pendidikan bisnis, saya jebolan pesantren dan alumnus IAIN SGD Bandung dengan basik ilmu keislaman semata. Saya juga bukan datang dari keluarga kaya, saya anak petani miskin yang hidup serba sederhana.

Jangan khawatir, siapa pun Anda dan apa pun latar belakang pendidikan Anda, Anda bisa mendirikan penerbitan. Syaratnya ada dua, *pertama, Anda* punya motivasi yang lebih (antusiasme). *Kedua,* konsentrasi. Mujahid Press bisa eksis karena saya memotivasi untuk diri saya sendiri dan saya mengkonsentrasikan waktu, perhatian, dan kemampuan saya untuk Mujahid Press. Selama membangun Mujahid Press, saya tidak membagi waktu dengan yang lain. Intinya, *saya tidak berpaling ke lain hati.*

Buku ini *insya Allah* menunjukkan Anda teknik praktis menuju penerbit yang sederhana tapi cukup sukses di pasar.

Saya adalah praktisi buku yang tidak mau membebani diri dengan teori yang terlalu rumit. Karena itu mendirikan Mujahid Press tidak dengan toeri yang rumit. Saya bukan sarjana dengan latar belakang pendidikan bisnis, saya jebolan pesantren dan alumnus IAIN SGD Bandung dengan basic ilmu keislaman semata. Saya juga bukan datang dari keluarga kaya, saya anak petani miskin yang hidup serba sederhana. Jangan khawatir, siapapun Anda dan apapun latar belakang pendidikan Anda, bisa mendirikan penerbitan. Syaratnya, Anda punya motivasi yang lebih (antusiasme) dan Konsentrasi penuh

A. Kenapa Harus Mendirikan Penerbitan Sendiri?

Kenapa harus mendirikan penerbitan? Pertanyaan ini dengan sendirinya dapat dijawab oleh para penulis yang telah lama malang melintang di dunia tulis menulis. Bagi saya pribadi, pertanyaan ini cukup dalam, menyangkut pahitnya masa lalu yang terkait dengan pemasaran naskah ke penerbit dan begitu minimnya penghargaan penerbit kepada penulis buku.

Maaf saya harus mengungkapkan berita buruk ini. Setiap bulan selalu ada saja penulis yang memaksa penerbit mebayarkan royalty yang belum waktunya. Di antara penulis itu bahkan meminta royalty agar dibayarkan dulu padahal buku belum diterbitkan. Tak jarang saya mendengar keluhan penulis yang tengah dililit utang, padahal dia tergolong penulis produktif dan memaksa penerbit untuk meninjamkan uang. Di tahun ajaran baru ketika anak-anak mulai sekolah lebih hebat lagi, hampir 80% penulis mengajukan permohonan peminjaman uang ke penerbit dengan jaminan buku yang sudah atau akan diterbitkan, mungkin untuk biaya sekolah anaknya. Tentu saja penerbit tidak bisa memenuhinya. Kejadian ini menandakan bahwa penulis Indonesia tidak sejahtera. Pemecahannya tiada lain kecuali mendirikan penerbitan sendiri alias *self publishing.*

Saya juga pernah mendengar seorang penulis kawakan berkata, “penulis Indonesia tidak mungkin kaya”. Dalam kesempatan lain saya mendengar, “penulis harus siap miskin”. Perkataan ini tercermin dari kehidupan beliau yang memang seperti perkataannya. Kiprah 50 tahun dalam dunia tulis menulis tidak mampu membangun rumah sendiri. Hingga usianya yang hampir kepala tujuh masih saja ngontrak.

Bertahun-tahun perkataan itu menjadi bahan pemikiran penulis, ingin rasanya menumbangkannya. Penulis tidak yakin nasib penulis separah itu jika menjalaninya dengan penuh kreativitas. Memang jika sekedar menulis, tentu nasibnya seperti itu. Mujahid Press lagi-lagi sebagai percontohan, penerbit ini ternyata berhasil menumbangkan perkataan di atas.

Kini saya dapat mengatakan, "penulis *insya Allah* kaya", bukan sekedar kaya hati, wawasan, dan pengalaman, tapi sejahtera dari segi materi. Menerbitkan karya sendiri (*self publishing*) adalah satu-satunya jalan pintas untuk semua itu.

Alasan lain selain alasan di atas, jika dirinci satu persatu, mengapa harus mendirikan *self publishing* adalah:

1. Ide-ide yang tidak bebas terjual

Penulis pernah menawarkan beberapa buku ke penerbit lain, namun sayang dengan berbagai alasan buku itu ditolak. Padahal buku itu disusun dengan susah payah. Tentu saja hal ini menghambat kreativitas penulis. Banyak penulis yang akhirnya 'gulung tikar' dalam arti tidak produktif akibat kendala kauangan karena sering naskahnya ditolak penerbit.

Penolakan ini dapat dipahami karena naskah yang masuk ke penerbit cukup banyak dan harus bersaing ketat. Selain itu, penerbit-penerbit itu telah memiliki standar bagi naskah-naskah yang akan diterbitkannya. Penulis buku tidak bisa berharap naskahnya akan diterima begitu saja tanpa seleksi ketat. Adakalanya unsur

Kini saya dapat mengatakan, “penulis *insya Allah* kaya”, bukan sekedar kaya hati, wawasan, dan pengalaman, tapi sejahtera dari segi materi. Menerbitkan karya sendiri (*self publishing*) adalah satu-satunya jalan pintas untuk semua itu.

subyektivitas lebih banyak, buku yang diterima adalah yang sesuai dengan selera penerbit.

Alhasil penulis buku tidak dapat bebas memasarkan ide-idenya ke khalayak luas. Tak sedikit akhirnya harus mengikuti selera panerbit tak peduli bertolak belakang dengan idealismenya. Unsur kepentingan materi menjadi lebih dominan dibanding idealisme.

Hal ini tidak akan terjadi jika penulis memiliki penerbitan sendiri. Ide-idenya yang tertuang dalam berbagai buku dengan bebas dan mudah dapat diterbitkan. Terkadang ide-ide yang ditolak berbagai penerbit justru laku di pasaran. Buku-buku yang semula dianggap tidak baik untuk pasar, justru menjadi buku *best seller*.

Buku-buku yang saya tulis di antaranya *Kudung Gaul, Berjilbab tapi Telanjang, Bila Jodoh tak Kunjung Datang,* dan *Pacaran yang Islami, Adakah?* Adalah di antara sekian banyak buku yang pernah ditolak, namun ketika diterbitkan sendiri justru meledak di pasar, buku-buku itu menjadi *best seller*. Buku *Kudung Gaul, Berjilbab tapi Telanjang* bahkan telah menyentuh angka penjualan 100.000 eksemplar dan telah dicetak sebanyak 18 kali cetakan. Berapa kerugian saya jika buku itu tidak diterbitkan? Selain ide-ide dan dakwah saya tidak diketahui dan tidak sampai kepada banyak orang, juga rugi dari segi materi. Padahal untuk buku *Kudung Gaul, Berjilbab tapi Telanjang* saja, penulis telah mendapat royalty lebih dari Rp 100 juta.

2. Minimnya penghargaan penerbit

Penulis Indonesia umumnya sudah merasakan betapa minimnya penghargaan penerbit atau praktisi penerbitan baik buku atau media cetak lainnya seperti koran dan majalah terhadap para penulis. Honor tulisan di surat kabat atau majalah misalnya, nyaris tidak banyak berubah. Sebagian media itu bahkan tidak memberikan honornya kecuali ditagih atau diambil, lebih tragis lagi banyak pula media itu tidak memberikan honor sama sekali. Hal serupa juga di penerbitan buku, royalty yang diberikan masih minim bahkan tidak layak. Sebagian penerbit bahkan menerapkan sistim jual naskah dengan harga yang tidak layak.

Penulis pernah mengajukan naskah ke sebuah penerbit yang cukup besar, naskah itu ternyata hanya ditawar Rp 10.000 perhalaman kwarto. Tentu saja saya ditolak, bukan saja karena minimnya harga, tapi juga tidak ada komitmen apa pun dari penerbit selain seharga itu. Bayangkan menulis sebanyak 150 halaman kwarto yang dulu menghabiskan waktu hingga dua atau tiga bulan dihargai Rp 1.500.000. Padahal keuntungan penerbit mungkin puluhan kali lipat apalagi jika buku itu *best seller*.

Sementara itu royalty yang diberikan masih tergolong minim, antara 10 s/d 15 % dari netto. Jika buku itu meledak, penulis tentu untung. Tetapi tidak semua buku meledak bahkan umumnya buku-buku itu mandeg di pasar. Jarang penulis yang berhasil menulis buku *best seller*.

Penerbit CV. Mujahid Press menolak untuk membeli naskah. Kami hanya menerapkan sistim royalty atau honor terjamahan. Kami berpendapat, jual naskah tidak memberikan keuntungan yang adil bagi penulis buku. Kecuali buku dari luar

negeri, penerjamah diberi honor langsung. Semula Mujahid Press memberikan honor Rp 20,000 hingga Rp 30,000. Kini ditetapkan Rp 20.000. Jumlah itu cukup besar dibanding penerbit lainnya.

Sementara itu royalty yang diberikan kepada penulis sebesar 15% dari netto. Jumlah pemberian royalty ini memang tidak jauh dari penerbit lain, namun jumlah ini cukup maksimal mengingat pasar buku di Indonesia belum dapat memberikan keuntungan besar bagi penerbit.

3. Tidak adanya transparansi oplag penerbitan

Sudah menjadi rahasia umum, penulis dalam posisi yang lemah. Mereka jarang menerima rincian yang jelas oplag dari buku yang diterbitkan. Penulis biasanya hanya menerima pemberitahuan bahwa buku dicetak sekian eksemplar atau dalam tiga bulan berhasil terjual sekian eksemplar. Penulis jarang bisa mengecek kebenaran itu.

Akibatnya tak sedikit penulis yang *suudhan* (buruk sangka) terhadap penerbit. Tak sedikit yang akhirnya mengambil buku itu dan memberikannya ke penerbit lain. namun semua itu tidak menyelesaikan masalah, tetap saja kecurigaan itu ada. Apalagi jarak antara penerbit dan penulis berjauhan. Hubungan antara penerbit dan penulis selalu ada masalah seperti itu. Padahal tidak semua penerbit berlaku curang walaupun mungkin ada yang seperti itu.

Pengalaman penulis dalam mengelola CV. Mujahid Press, ada saja penulis yang tidak percaya bahwa bukunya terjual sebanyak itu. Namun kami selalu merespon dengan baik, penulis dipersilakan mengecek sendiri ke bagian gudang,

berapa buku yang masuk pada cetakan tertentu atau dapat menghubungi langsung percetakan yang ditunjuk penerbit untuk mencatak buku tersebut. Bahkan penulis dipersilakan datang dan menghitung sendiri buku yang masuk di gudang.

Semua itu sebenarnya tidak akan terjadi jika penulis memiliki penerbitan sendiri, tanpa komando dari pihak mana pun, kita dapat mencetak berapa pun sesuka kita. Saya pernah mencetak hanya 2.000 eksemplar, tapi kadang mencetak sebanyak 10.000 eksemplar. Saya tahu persis berapa buku yang masuk dan keluar karena buku itu diterbitkan di penerbit sendiri. Asyik bukan?

4. Naskah buku lebih cepat terbit

Pernahkah Anda jengkel karena naskah buku yang pernah dikirim dan dijanjikan akan diterbitkan, namun tak kunjung terbit? Penantian selama enam bulan, satu tahun bahkan dua tahun, tapi buku belum juga diterbitkan? Sementara menunggu adalah pekerjaan yang paling membosankan. Kejengkelan itu semakin menjadi-jadi setelah diketahui penerbit itu gulung tikar. Tragis bukan? Semuanya tidak akan terjadi jika Anda memiliki penerbitan sendiri.

Namun apa yang akan Anda rasakan jika belum tuntas buku itu disusun, namun sudah dipromosikan dan dijanjikan tersedia dalam bulan tertentu. Anda pasti lebih senang jika buku yang baru saja disusun langsung diterbitkan. Anda tentu akan lebih senang lagi jika semua buku yang Anda susun dijamin akan terbit dalam waktu yang sesingkat-singkatnya. Semuanya mustahil terjadi kecuali Anda memiliki penerbitan sendiri.

Penerbit milik sendiri memudahkan semuanya. Anda memiliki kebebasan yang tidak dapat dinilai dengan uang. Terus terang, hampir semua buku yang saya tulis sendiri, tak kurang dari satu bulan sudah ada di pasar. Dari mulai menulis hingga buku itu dicetak kadang tak lebih dari satu bulan. Adakalanya sebuah buku ditulis hanya dalam waktu seminggu, minggu ketiga buku itu sudah siap dijual. Lebih mengasyikkan lagi, judul-judul buku yang belum disusun, namun sudah ada target kapan diterbitkan. Kenapa bisa terjadi? Karena saya punya penerbit sendiri.

5. Royalti lebih cepat diterima

Proses pemberian royalty menempuh banyak prosedur. Bermula dari laporan pertiga bulanan dari bagian sekretaris editor kepada direktur dan dalam waktu bersamaan penulis diberitahu tentang pemberian royalty dalam tiga bulan tersebut. Laporan itu diteruskan ke bagian keuangan, lantas ditransfer sesuai waktu yang telah ditentukan. Sampainya royalty pada penulis juga memerlukan waktu antara dua hingga tiga hari. Dihitung-hitung, proses itu bisa memakan waktu paling cepat sepuluh hari. Adakalanya waktu pemberian royalty menjadi lebih lama dengan alasan non-teknis. Umpamanya direktur lagi di luar kota, sekretaris atau bendahara cuti, atau keuangan perusahaan defisit, maka bisa jadi royalty itu diundurkan.

Royati di Mujahid Press dibayar bukan pertiga bulan, tapi memakai sistim pasca-cetakan berikutnya sebagaimana tertuang dalam Surat Perjanjian Penerbitan. Royalty cetakan pertama dibayar sekaligus menjelang cetakan berikutnya atau ketika cetakan pertama itu benar-benar habis terjual. Khusus cetakan pertama, penulis diberi DP Rp 500,000.

Semua keterlambatan dan berbagai birokrasi yang memakan waktu itu tidak akan terjadi atau setidaknya akan lebih singkat jika Anda memiliki penerbitan sendiri. Saya sendiri mendapat royalty tidak pernah terlambat bahkan jauh lebih cepat.

6. Keuntungan materi lebih besar

Dengan penerbitan sendiri, keuntungan penulis bukan saja dari segi royalti yang akan diterimanya dengan cepat dan lebih besar, tapi juga penghasilan perusahaan juga akan masuk ke kantong penulis. Keuntungan perusahaan itu umumnya lebih besar dari royalty. Khusus mengenai hitung-hitung keuntungan ini, insya Allah dibahas dalam poin khusus di bab ini juga.

Pada tahap awal, keuntungan dan royalty yang diterima dimasukkan ke dalam modal perusahaan agar modal perusahaan lebih besar dan saham dipegang sepenuhnya oleh penulis. Jika perusahaan sudah besar, maka kauntungan dan royalty dapat langsung masuk ke rekening penulis dan tidak perlu dimasukkan modal lagi. Dengan demikian, perusahaan *self publishing* tidak perlu pinjaman modal apalagi terkait dengan bank konvensional (bank riba).

Enam poin di atas merupakan alasan paling utama kenapa penulis perlu mendirikan penerbitan sendiri. Semoga dapat memacu semangat penulis untuk lebih memberdayakan potensinya. Alasan lain yang tak kalah pentingnya adalah penulis jadi lebih produktif berkarya karena dipacu jadwal terbit, lebih dekat dengan keluarga karena sering ada di rumah. Dapat memberikan banyak hal kepada keluarga, memberikan sesuatu kepada orang tua. Memberikan lapangan pekerjaan bagi saudara-saudara terdekat atau dalam tahap berikutnya dapat menyerap tenaga kerja lebih besar. Bagi penulis professional ini sebuah tantangan yang mengasyikkan.

B. Prospek Bisnis Penerbitan

Terkait dengan prospek bisnis penerbitan, ada sebuah cerita yang menarik. Suatu waktu direktur sebuah perusahaan sepatu dan sandal terbesar di dunia mengutus dua orang bagian pemasaran untuk menjajaki kemungkinan membuka pasar sepatu dan sandal di Afrika. Sebut saja si A dan si B. Setelah sekian lama mengadakan penelitian, si A melaporkan bahwa bisnis sepatu dan sandal di Afrika tidak mungkin bisa berjalan, "karenanya saya tidak lama tinggal di sana untuk meneliti karena percuma saja" katanya. Kenapa bisnis sepatu dan sandal di Afrika tidak mungkin berjalan? Menurut si A, di Afrika orang-orangnya tidak suka memakai sandal dan sepatu sehingga percuma saja jualan sandal dan sepatu di sana.

Sementara itu laporan si B lain lagi. Dia melaporkan dengan penuh semangat bahwa harus segera membuka cabang perusahaan di beberapa Negara di Afrika. Dia memaparkan dengan semangat bahwa orang-orang Afrika belum memiliki sandal dan sepatu sehingga penjualan sandal dan sepatu di sana akan meledak. Menurutnya, bukan itu saja, di Afrika belum ada pesaing yang memadai sehingga perusahaan bisa ekspansi pasar lebih bebas.

Direktur perusahaan memilih pendapat si B. Tak sampai setahun, cabang perusahaan sepatu dan sandal itu berdiri di Afrika. Direktur mengangkat si B jadi direktur di sana. Hanya beberapa bulan saja perusahaan memperoleh laba berlipat. Si B bukan saja mendapat promosi jabatan yang terus meningkat, tapi dalam perkembangan berikutnya justru dia yang jadi direktur utama di perusahaan sepatu dan sandal tersebut.

Sementara si A, karirnya tidak pernah beranjak. Yang jadi pertanyaan, kenapa sudut pandang bisa berbeda padahal dari segi latar belakang pendidikan si A lebih baik dari si B? Faktor utamanya dalam hal visi dan cara berpikir. Si A memiliki visi yang pendek dan selalu *negative thinking*. Sementara si B memiliki visi yang jauh ke depan. Dia tidak berpikir hanya setahun atau dua tahun, tapi bagaimana lima atau sepuluh tahun ke depan jika perusahaan itu mulai menjajaki buka cabang sekarang juga. Si B selalu berpikir positif, memandang segala sesuatu dari sudut yang positif. Satu hal lagi, si B selalu bersemangat dalam segala hal, disiplin dan memiliki dedikasi tinggi terhadap perusahaan.

Bagaimana dengan bisnis buku di Indonesia? Sebagai catatan, penduduk Indonesia sekitar 220 juta jiwa, pendapatan negara sangat rendah tak lebih dari 800 US$ pertahun, artinya Indonesia tergolong negara miskin. Minat baca di Indonesia sangat parah bahkan lebih parah dari negara Kamboja sekalipun. Survei sebuah lembaga independen di negara-negara Asia terhadap minat baca siswa lanjutan tingkat atas menunjukkan bahwa minat baca di Indonesia hanya 0,5%. Artinya jika di Indonesia ada sekitar 60 juta siswa lanjutan tingkat atas, maka yang suka membaca hanya 300 ribu saja. Berbeda dengan Malaysia 25% singapura 45%. Jauh sekali bukan? Padahal sebuah peradaban atau kemajuan sebuah bangsa diukur dari seberapa besar minat bacanya.

Masyarakat Indonesia adalah masyarakat yang masih menganut budaya nonton dan dengar. Tontonan laku di mana-mana begitu pula industri kaset. Karena budaya nonton, maka yang kaya adalah artis-artis film, sinetron dan penyanyi. Mereka yang berada di lingkup bisnis entertainment dipastikan akan meraup

keuntungan yang begitu besar. Tak heran jika begitu besar minat muda-mudi menjadi artis daripada menjadi penulis.

Bagaimana dengan penerbitan? Tidak sehebat dunia hiburan. Bahkan saat krisis ekonomi, banyak penerbit yang bangkrut, terjadi penurunan judul buku dalam pertahunnya dan banyak penulis yang alih profesi. Mendirikan penerbitan tidaklah popular di Indonesia.

Dengan kondisi seperti itu bagaimana dengan Anda? Apakah pola pikir Anda seperti si A atau si B? Asal tahu saja, dalam kurun waktu lima tahun terakhir ternyata bisnis penerbitan terutama buku-buku Islam meningkat tajam. Penerbit buku-buku Islam tidak terlalu merasakan dampak yang hebat akibat krisis ekonomi seperti halnya penerbit buku-buku umum.

Penduduk Indonesia begitu besar, jelas merupakan prospek yang baik. Mereka memang belum memiliki miniat baca yang tinggi, tapi tahukan Anda jika ada 10 juta saja di antara mereka tertarik dengan buku, berarti minimal harus ada 1000 judul pertahunnya untuk memenuhi minat itu. Kini target itu belum terpenuhi. Bisnis perbukuan di Indonesia masih terbuka sangat lebar. Faktanya, penerbit-penerbit buku meraup keuntungan cukup baik. Bagaimana dengan kesiapan Anda untuk meraup keuntungan itu?

Krisis ekomoni yang hingga kini belum tuntas, tapi apakah Anda hanya berpangku tangan dan tidak berinisiatif ikut menyelesaikannya? Kreativitas Anda mendirikan penerbitan adalah solusi paling tepat dalam ikut menuntaskan krisis ini. Sebagaimana alasan di atas, setidaknya ada tenaga kerja yang terserap, atau paling tidak Anda tidak mengalami krisis seperti yang lainnya.

Karena itu tidak ada alasan untuk mundur dari bisnis penerbitan, pasar terbuka lebar. Jika Anda mulainya sekarang juga, maka setahun, dua tahun atau lima tahun ke depan penerbitan Anda akan sebesar apa. Masa depan menjadi milik Anda. Tapi jika Anda berpikir negatif, kemudian mundur sebelum bertanding, maka setahun, dua tahun atau lima tahun ke depan, Anda mungkin dalam posisi sekarang atau mungkin lebih parah. Pilihan ada di tangan Anda. Jadilah si B dan jangan pernah mengikuti jejak si A.

C. Single Parent: Saat Tidak Ada yang Percaya

Awal itu selalu sulit, awal kadang menyakitkan, awal merepotkan, awal penuh pancaroba. Entah apa yang harus saya tumpahkan untuk menggambarkan kondisi saat-saat semuanya serba baru. Kepada siapa harus bertanya sementara relasi tidak ada, tidak ada tenaga ahli, pokoknya tidak ada yang siap menolong. Semuanya harus dikerjakan sendiri. Jatung pun harus bergerak cepat manakala terpikir uang yang dipakai modal bukanlah uang sendiri sementara bisnis belum tentu menguntungkan.

1. Pengalaman buku pertama

Waktu pun terus berjalan. Buku yang rencananya akan diterbitkan siap disetting. Tidak ada pengalaman menyeting buku. Namun semuanya harus berjalan. Setting pun terus berjalan dengan mengambil sample beberapa buku terbitan lain. Coba-coba jenis font dan besarnya font, spasi, paragraf, marjin, dan lain-lain. Percobaan demi percobaan membuahkan hasil walaupun waktu yang dipakai cukup lama.

Setelah diprint, naskah itu diedit, agar tidak ada kesalahan kata atau huruf yang mengganggu, satu persatu kata diperhatikan. Walaupun pengalaman edit buku belum pernah, namun semuanya berjalan secara alami. Editing akhirnya selesai jua. Setelah edit manual dan edit di komputer selesai, lantas diprint akhir untuk selanjutnya di*layout* secara manual. Halaman-perhalaman dipotong untuk selanjutnya disambungkan dengan halaman pasangannya dalam setiap vel.

Setelah semuanya siap, buku itu dibawa ke Bandung untuk di*plate*. *Plate* yang dipakai adalah plate yang paling murah yaitu plate kertas. Idealnya plate alumunium, namun terbentur minimnya modal, maka dengan alasan efisiensi kualitas buku jadi nomor dua. Pasca diplate, naskah itu dibawa kembali ke rumah untuk diperiksa, dikhawatirkan salah plate atau ada halaman yang rusak.

Setelah proses penge-plate-an selesai, kemudian mengukur kertas yang disesuaikan dengan ukuran buku yang telah direncanakan sebelumnya. Saat itu mulai bertanya pada toko kertas perihal banyaknya potongan dalam satu plano untuk ukuran yang diinginkan sesuai ukuran buku tersebut. Setelah mendapat kepastian berapa rim plano yang diperlukan untuk oplag 1000 eks, langkah berikutnya mencari kertas yang agak miring namun kualitasnya cukup bagus. Harga kertas menjadi pertimbangan matang agar dana yang sangat minim itu dapat mencukupi. Jika dana ternyata tidak cukup, sangatlah sulit mencari pinjaman.

Bersamaan dengan pemotongan kertas, lantas mendatangi percetakan untuk nego harga. Mesin yang dipakai hanyalah mesin kecil agar harga bisa ditekan dan bisa mencetak dalam jumlah minimal. Setelah ada kesepakatan dengan operator mesin cetak akhirnya kertas yang telah dipotong diangkut ke percetakkan. Karena

kertas yang digunakan tidaklah banyak, kertas itu diangkut menggunakan becak dan sebagian dibawa sendiri.

Tiga hari kemudian setelah selesai proses cetak naskah itu dibawa ke rumah untuk disatukan lembar perlembar atau halaman perhalaman dalam setiap velnya. Semuanya dikerjakan sendiri. Proses ini tidak memakan waktu lama karena sebelumnya sudah berpengalaman mencetak majalah dengan proses yang sama. Bersamaan dengan proses ini, cover buku mulai dibuat. Cover itu dicetak dengan proses yang hampir bersamaan dengan proses cetak isi.

Setelah cover siap dan naskah buku sudah selesai disatukan, langkah selanjutnya menjilid buku tersebut. Proses penjilidan tidak seperti sekarang ini menggunakan mesin, melainkan manual. Sebelum dilem, buku itu di*druk* terlebih dahulu sebelum akhirnya cover buku dilem pada isi buku.

Setelah semua proses penjilidan selesai, prosesnya tinggal satu lagi yaitu memotong buku pada sisi kanan, atas dan bawah. Kembali buku itu dibawa ke Bandung untuk dipotong. Jarak antara rumah dan tempat potong sekitar 20 km. Setelah dipotong, nampaklah wujud asli buku yang rapi dan siap dipasarkan.

Buku pertama yang diterbitkan berjudul *Muslimah yang Kehilangan Harga Diri.* Pengalaman mencetak buku seperti ini bukan hal baru. Saat mendirikan Forum Remaja 21 dan Ash-Shiddiq Intellectual Forum, hal serupa pernah dilakukan. Namun bedanya dulu banyak orang, sementara kini dikerjakan sendirian. Proses ini pada awalnya melelahkan karena cukup menyita waktu dan tenaga, namun akhirnya enjoy juga setelah hasil penjualan sangat menggembirakan.

Proses cetak modern memang lebih santai, menjamin kualitas buku, dan buku tahu ada di rumah, namun harganya mahal apalagi jika sedikit. Dengan cetak 'nyicil' seperti itu biaya cetak jauh lebih murah. Buku pertama dengan oplag seribu hanya mengeluarkan dana kurang dari Rp 1.500.000. Biaya ini agak membengkak karena kenaikan harga kertas dan transportasi.

2. Pemasaran buku dan pengalaman dengan ditributor tunggal

Pasca proses cetak selesai, langkah berikutnya adalah penjualan buku. Karena minimnya pengalaman memasarkan buku, akhirnya buku diserahkan kepada distributor tunggal. Cetakan pertama habis dalam tiga minggu. Buku itu dijual dengan harga Rp 15.000. Mencetak seribu berarti bruttonya Rp 15 juta, dipotong 55% untuk distributor, dipotong royalty penulis 15% dari netto (royakti untuk saya sendiri), dan dipotong biaya cetak termasuk ongkos kirim, dipotong zakat 2,5% dari modal, maka keuntungan bersih adalah: 1000 × 15,000 – 55% – 15% – 1.500.000 (bea cetak) – 37.500 = Rp 4.200.000. Keuntungan ini jika digabung dengan royalty (Rp 1.012.500) dan modal (Rp 1.500.000) menjadi Rp 6.712.500. Artinya, uang sudah berlipat ganda cukup untuk memperlancar langkah selanjutnya.

Sebelum rencana cetakan kedua, utang diselesaikan terlebih dahulu. Rencana cetakan kedua tidak bisa cetak begitu saja, harus terlebih dahulu memperbaiki kesalahan pada cetakan pertama. Untung saja sebelum buku itu habis editing untuk cetakan kedua sudah selesai, jadi proses cetakan kedua bisa segera dilakukan. Pengalaman pada cetakan pertama memperlancar proses pada cetakan kedua. Berbekal keuntungan cetakan pertama, maka cetakan kedua dicetak 2.000 eksemplar. Walaupun cetakan kedua, namun dalam buku tidak serta merta

dicantumkan cetakan kedua, saya tetap mencantumkan cetakan pertama. Jadi cetakan pertama mengalami dua kali cetak dengan total oplag 3.000 eksemplar.

Mencetak sebanyak itu tidak bisa dilakukan sendiri, maka dibantu seorang pegawai, proses cetakan kedua bisa lebih cepat. Sementara itu proses cetak sama seperti mencatak cetakan pertama. Saya harus lebih sering pulang-pergi rumah-Bandung mengontrol proses cetak. Biaya transportasi lebih banyak karena harus borong angkot langsung untuk membawa buku dari toko kertas ke percetakan, dari percetakan ke rumah, dari rumah ke tempat pemotongan buku, dan terakhir dari tempat pemotongan ke distributor. Saat itu jangankan mobil atau motor, sepeda pun belum punya.

3. Buku kedua dan selanjutnya

Menunggu penjualan buku cetakan kedua, saya menyiapkan buku kedua yang berjudul *Kudung Gaul Berjilbab Tapi Telanjang*. Buku kedua ini prosesnya agak ringan mengingat buku ini pernah diterbitkan oleh penerbit lain sebanyak dua kali cetakan, namun karena penerbit itu kurang serius dalam pemasaran buku, maka saya ambil alih. Dua bulan setelah buku pertama tepatnya Nopember 2001, berbekal sisa keuntungan pada buku pertama ditambah uang hasil penjualan cetakan kedua buku pertama, maka buku kedua saya cetak sebanyak 2000 eksemplar. Buku kedua ini lebih tipis hanya 96 halaman.

Buku kedua *Kudung Gaul Berjilbab Tapi Telanjang* ternyata meledak di pasaran. Buku. Setelah buku ini terbit kemudian buku *Gelombang Kejahatan Seks Remaja Modern.* Menyusul Kemudian buku *Bila Jodoh Tak Kunjung Datang* yang

juga meledak di pasaran. Saya mulai sibuk mengatur stretegi agar waktu bisa efektif, yaitu untuk menulis, mencetak dan belajar pemasaran.

4. Memasarkan sendiri

Di tengah semangat saya menerbitkan buku, kendala justru datang dari distributor. Pembayaran mulai telat dan terlalu banyak alasan. Adakalanya buku sudah habis dan seharusnya segera dicetak, namun pembayaran belum saya terima. Akibatnya sempat terjadi kemandegan. Tunggakan dia sudah mulai membengkak, nilainya hampir menyentuh 40 jutaan. Saat itulah saya mulai khawatir.

Masalah lain, distributor itu ternyata tidak mampu memasarkan kecuali sebatas Bandung dan Jakarta. Akibatnya buku-buku agak lambat dikenal masyarakat Indonesia. Padahal dipasarkan di Bandung dan Jakarta saja buku itu laku keras, apalagi jika dipasarkan lebih luas lagi. Saya tunggu, namun ternyata tidak ada perbaikan, bahkan yang dilaporkan hanya masalah.

Berbekal pengalaman dalam menghadapi berbagai masalah, maka setelah merenung dan menenangkan diri, saya menemukan tenaga untuk memasarkan sendiri. Tanpa sepengetahuannya, saya mulai kumpulkan seluruh nama dan alamat agen-agen seluruh Indonesia dari berbagai majalah nasional. Langkah berikutnya mencetak katalog fullcolor. Minimnya pengalaman tidak menjadi penghalang untuk bergerak. Seorang wirausahawan dituntut harus punya nyali.

Katalog itu akhirnya disebarkan ke seluruh agen-agen seluruh Indonesia yang alamatnya telah saya miliki. Di luar dugaan sambutan mereka cukup bagus. Walaupun saya menerapkan sistim uang di muka, agen-agen itu tak segan-segan

mentransfer uang terlebih dahulu. Melihat sambutan baik itu saya justru kelimpungan, campur aduk antara kebahagiaan dan kebingungan. Bahagia ternyata sambutan pada keempat buku saya itu luar biasa. Bingungnya, stock menipis dan lucunya saya tidak tahu via angkutan apa saya harus mengirim buku itu. Rencananya saya kirim via pos, namun agen menolak bahkan di antaranya ada yang menertawakan. Agen-agen itu akhirnya menginginkan untuk dikirim via perusahaan angkutan tertentu.

Melihat sambutan baik itu langkah pertama adalah menyelesaikan urusan dengan distributor buku tadi. Saya ambil stock yang ada padanya untuk saya salurkan sendiri. Setelah dihitung-hitung ternyata sisa utang 23 juta lagi dan setelah sebagian dibayar tersisa 16 juta rupiah lagi yang hingga kini belum diselesaikan. Uang sebesar itu sebenarnya laba dan royalty saya dari keempat buku itu. Namun apalah daya distributor itu nampaknya kurang bertanggung jawab dan hanyalah distributor amatiran.

Akibatnya saya kekurangan dana untuk cetak ulang padahal pesanan sangat banyak. Untuk menutupi biaya produksi akhirnya saya pinjam Rp 3.000.000 kepada orang tua/mertua dengan tempo sebulan. Itulah kedua kalinya saya pinjam uang dalam bisnis ini. Namun belum genap sebulan utang itu sudah dilunasi.

Langkah kedua adalah mencari alamat perusahaan yang diinginkan agen-agen itu. Kadang seharian keliling-keliling Bandung, membuka buku *Yellow Pages* dan tanya ke berbagai penerbit yang sudah berpengalaman. Berbekal pencarian itu akhirnya sebagain angkutan itu saya temukan. Akhirnya barang bisa dikirim segera.

Lebih menggembirakan lagi, baru saja seminggu buku dikirim, sebagian agen mengontak lagi untuk pesanan berikutnya. Umumnya agen-agen itu memesan

lebih banyak lagi. Akibatnya stock buku habis. Beberapa hari lamanya sebagian buku itu kosong. Agen-agen itu bahkan ada yang mengirim uang terlebih dahulu sebelum buku selesai cetak, terutama untuk buku *Kudung Gaul Berjilbab Tapi Telanjang*. Dalam sebulan pemesanan bisa lebih dari 5000 eksemplar. Buku itu beberapa kali dicetak dengan oplag sekali cetak 10.000 eksemplar.

Melihat perkembangan itu saya lebih bersemangat lagi menulis. Secara berturut-turut, buku kelima, keenam, dan buku-buku lainnya terbit. Di luar dugaan agen-agen itu menunggu buku Mujahid Press terbaru. Saya lebih bersemangat lagi menulis. Sebulan kadang bisa menyelesaikan dua buku. Menulis nyaris tidak mengenal waktu. Umumnya saya menulis malam hari karena siang hari sibuk ngurus perusahaan.

5. Nama pena

Saya menggunakan nama pena **Abu Al-Ghifari.** Lucunya tidak ada satu pun agen yang mengetahui bahwa **Abu Al-Ghifari** itu adalah saya sendiri (Toha Nasrudin, S.Ag). Di antara agen-agen itu ada yang ingin ketemu dan bicara langsung dengan Abu Al-Ghifari, namun saya merahasiakannya dan selalu berdiplomasi bahwa dia tidak bisa dihubungi untuk saat ini. Dua tahun lamanya saya selalu menolak beberapa media yang ingin memuat biografi saya. Namun pada akhirnya saya buka rahasia itu. Setelah biografi saya terbit di berbagai media, di antaranya di majalah UMMI, Hidayatullah, Alia, dan Bandung Pos, akhirnya agen-agen itu tahu bahwa pemimpin Mujahid Press dan Media Qalbu adalah seorang penulis buku yang bernama Toha Nasrudin alias Abu Al-Ghifari yang selama ini selalu mereka tanyakan.

Lebih lucu lagi, orang tua sendiri tidak mengetahui siapa Abu Al-Ghifari walaupun sering membaca bukunya. Setelah terbit buku saya berjudul *"Menggapai Surga dengan Tulisan, Kiat Menjadi Penulis Sukses"* yang di dalamnya memuat biografi saya, baru beliau mengetahui bahwa di antara buku yang selama ini beliau baca adalah karya anaknya sendiri.

6. Order bedah buku

Kesibukan lain yang mengiringi penerbitan buku adalah membludaknya order bedah buku, ceramah dan panelis diskusi yang datang dari berbagai lapisan masyarakat. Sempat kesulitan mengatur waktu. Namun akhirnya bisa dijalani dengan enjoy. Tidak ada niat untuk memasang tarif dan tidak etis untuk hal itu, namun pemberian panitia tidak bisa ditolak. Amplop dari kegiatan ini cukup besar pula walaupun cukup menguras waktu dan tenaga. Pada awal kiprah kadang menghadiri hingga tiga acara bedah buku atau diskusi dalam sehari. Tak terhitung wawancara atau ceramah radio via telefon yang datang dari luar jawa. Seiring dengan kesibukan, akhirnya saya harus membatasi jadwal keluar kantor. Jadwal itu diatur humas perusahaan sekaligus sekretaris pribadi agar lebih professional.

Dalam perkembangan berikutnya atau tepatnya saat ini, hal-hal terkait dengan editing, setting, layout, cetak-mencetak, adminstrasi keuangan, order, humas, pengepakkan (packing), pergudangan, pengiriman, promosi, dan lain-lain tidak lagi ditangani sendiri, sudah ada staf yang ditunjuk. Kecuali dalam hal-hal yang terkait dengan penerimaan atau penolakan naskah dan keputusan judul-judul tertentu yang harus segera terbit, saya terjun langsung.

D. Modal Awal, Rincian Biaya Cetak dan Kalkulasi Keuntungan

1. Modal awal

Sekilas diungkapkan di atas perihal modal awal yang saya keluarkan untuk memulai bisnis ini. Saya bukan anak keluarga kaya raya, untuk usaha dengan modal besar tidaklah mungkin. Saya ingin *blak-blakan* di sini bahwa membangun usaha besar tidak harus dengan modal besar. Modal pertama yang saya keluarkan adalah Rp 1,5 juta. Tidak lebih. Itu juga 1 juta pinjam dari istri (hasil jual mas kawin) dan Rp 500 ribu uang sisa royalty dari penerbit lain. Rp 1,5 pun tidak habis semuanya. Berapa yang dikeluarkan, persisnya saya lupa lagi, pokoknya kurang dari Rp 1,5 juta. Namun untuk memudahkan perhitungan, anggap saja modal yang saya keluarkan adalah 1,5 juta rupiah. Setuju? Harus setuju.

Kenapa uang sebesar itu cukup untuk sebuah penerbitan? Kuncinya adalah kerja keras. Awal kiprah menjadi momentum yang luar biasa yang perlu ditunjang dengan *positif thinking* dan kerja ekstra keras. Dari penjelasan di atas nampak jelas, begitu sibuknya saya yang harus mengerjakan semuanya sendirian. Tenaga yang dikeluarkan tentu saja tidak masuk target keuangan, saya tidak digaji. Tapi hasil akhir, sesungguhnya lebih dari gaji itu sendiri.

Kadang masih saja ada yang bertanya, kenapa harus dikerjakan sendiri? Pertanyaan ini sebenarnya tidak perlu dijawab ulang, kerena secara tidak langsung sudah dijelaskan. Namun jika perlu dijawab secara tegas, maka jawaban saya adalah: **saya tidak memiliki uang untuk menggaji pegawai**. Jangankan menggaji, untuk

biaya cetak pun pas-pasan. Lagi pula belum tentu usaha ini berhasil. Semuanya serba *trial and error*. Jika saya memulai usaha dengan banyak pegawai dan modal yang cukup, buku ini tidak perlu saya tulis, karena tidaklah menarik. Saya menulis buku ini justru keunikannya, saya mendapatkan milyaran rupiah hanya dengan modal yang sangat minimal, saya ingin berbagi. Itu saja!

Karena itu, saat mulai menjalankan bisnis penerbitan secara mandiri (self publishing), lupakan semua birokrasi yang memperumit keadaan. Jangan berpikir yang lain dulu. Fokus pada target inti, yaitu mencetak buku dan menjualnya. Lupakan perizinan, pajak, dan pegawai, kerjakan semuanya seorang diri dengan penuh suka cita. (Jika Anda masih bingung untuk memulai, saya siap membantu).

2. Rincian biaya cetak dan kalklasi keuntungan

Baiklah kita mulai perhitungan. Di atas sudah dijelaskan keuntungan pertama yang hanya mencetak 1000 eksemplar. Dari modal 1,5 juta, laba bersih yang diperoleh mencapai 4,2 juta atau hampir 300% dari modal. Namun lain dulu, lain sekarang. Harga-harga saat ini tidak disamakan dengan masa lalu. Saat saya mencetak pertama kali, harga kertas hanya Rp 90.000/rim plano, kini rata-rata Rp 200.000/rim plano. Artinya, untuk mencetak 1000 eksemplar, saat ini tidak cukup 1,5 juta, mungkin dua kali lipat.

Untuk merinci ini saya mengajak Anda untuk menghitung dalam kondisi harga saat ini dengan oplag cetak 3000 eksemplar. Lupakan cara cetak saya tempo dulu. Walupun sampai saat ini saya menggunakan pola cetak lama, tapi dalam rincian ini, saya ambil harga cetak umum saja. Namun jika Anda ingin meniru secara langsung cara saya mencetak, kontak saya dan saya akan jelaskan secara detail.

Jika menggunakan sample ukuran keumuman buku Mujahid Press, maka biaya cetak perhalaman Rp 19. Sebagai contoh buku *Muslimah yang kehilangan Harga Diri.* Jumlah halaman buku tersebut 140 halaman. Jadi 140 hal × Rp 19 × 3000 eks = Rp 7.980.000. atau jika dicetak seribu berarti Rp 2.660.000, hampir dua kali lipat dari harga dulu.

KALKULASI KEUNTUNGAN

1. Keterangan Cetak

Judul buku	: *Muaslimah yang Kehilangan Harga Diri*
Jumlah halaman	: 140 halaman
Oplag cetak	: 3.000 eksemplar
Harga perhalaman	: Rp 19
Harga jual	: Rp 15.000/eksemplar (+ 5 × biaya cetak)

2. Biaya cetak

Bea Cetak	: Rp 7.980.000
Zakat	: Rp 199.500
Total	**: Rp 8.179.500**

3. **Netto penjualan dan royalti**

Harga jual/brutto	: Rp 45.000.000 (3000 eks × Rp 15.000)
Harga netto	: Rp 20.250.000 (brutto dikurangi 55% diskon agen)
Royalti	: Rp 3.037.500
Total Netto	**: Rp 17.212.500**

4. Kalkulasi keuntungan

Keuntungan	: Total netto – biaya cetak
Total laba bersih	**: Rp 9.033.000 (120% dari modal)**

(Total keuntungan ini akan berkurang dengan sendirinya jika perusahaan Anda telah memiliki NPWP atau nomor wajib pajak.)

3. Total uang Anda setelah menerbitkan buku pertama

Dari data di atas sanghatlah jelas bahwa modal dapat berlipat dengan mencetak satu buku, jika dua buku atau lebih, tentu perhitungannya jauh lebih besar. Total secara keseluruhan uang Anda dengan mencetak satu buku berdasarkan rincian di atas adalah: Rp **20.050.500** (laba + modal + royalty). Modal Anda yang asalnya Rp 7.980.000 berlipat hampir tiga kali lipat. Jumlah ini cukup untuk cetak ulang dan mencetak judul-judul lain yang menurut Anda laku di pasaran.

Biaya cetak tentu akan lebih murah jika menggunakan metoda yang saya lakukan, yaitu sebagian besar proses cetak dikerjakan sendiri. Namun tidak semua bisa melakukannya. Keuntungan yang didapat bisa sampai 200% dari modal. Tapi dengan cetak langsung ke percetakan modern seperti rincian di atas, keuntungan cukup besar.

Keuntungan itu bisa lebih besar lagi jika buku yang Anda cetak adalah buku sendiri atau buku terjamahan. Kenapa demikian, karena sebagaimana dijelaskan di atas, royalty masuk kantong sendiri dan bisa untuk memperbesar modal. Adapun buku terjamahan lebih menguntungkan karena kita hanya membayar honor terjamahan saja. Cetakan berikutnya tidak lagi ada rincian untuk penulis atau penerjamah. Kalaupun harus ada dana untuk penulis luar negeri karena sebelumnya ada perjanjian kerja sama antara penerbit dengan penulis luar negeri, namun tidak sebesar royalty penulis lokal.

Sampai di sini sudah dapat dimengerti bahwa penerbitan buku menjadi jalan bagi peningkatan kesejahteraan penulis. Kenapa tidak penulis-penulis yang telah lama malang melintang di dunia buku, dapat mulai merintis usaha ini. Modal usaha dapat

diambil dari royalty yang pernah diberikan berbagai penerbit. Pada tahap awal, cukup menerbitkan buku-buku karya sendiri. Dari 10 judul buku yang saya terbitkan dalam semester pertama 8 judul di antaranya karya sendiri. Dalam perkembangan berikutnya dapat menerbitkan buku-buku penulis luar tapi harus seleksi ketat. Mengenai pemilihan naskah buku ini akan dibahas dalam bab berikutnya.

E. Hindari Utang; Hati-hati dengan Bank

Dalam bisnis besar, utang menjadi hal yang *inhern* dengan bisnis. Tidak ada utang tidak ada bisnis. Semakin besar sebuah perusahaan semakin besar pula utangnnya. Pada masa krisis ekonomi sekitar tahun 1998, banyak perusahaan besar yang bangkrut. Faktor utamanya adalah utang yang tiba-tiba membesar seiring dengan melemahnya nilai rupiah terhadap dolar Amerika. Perusahaan yang memiliki utang 1 milyar dolar dengan kurs perdolar Rp 3.000, maka seiring dengan melonjaknya rupiah hingga Rp 12.000 perdolar, maka dengan sendirinya utang itu membengkak empat kali lipat.

Fenomena menakjubkan terjadi, di saat perusahaan besar tumbang, perusahaan kecil dan menengah justru bisa bertahan dan dapat untung besar. Terutama perusahaan kecil yang sebagian di antaranya tidak memiliki utang ke bank justru bertahan dan mereka bisa mendapat untung.

Utang ke bank hakikatnya hal biasa. Jika perusahaan itu maju dan memiliki produk yang dibutuhkan pasar dalam setiap saat, utang bisa jadi mempercepat pencapaian kauntungan perusahaan. Namun jika perusahaan itu masih coba-coba dan

belum memiliki pangsa pasar, utang bisa jadi menghancurkan segalanya. Tak sedikit yang akhirnya pailit, jangankan laba, modal pun hilang bahkan menyisakan utang yang besar ke bank.

Pinjaman ke bank harus dengan perhitungan yang sangat matang. Karena jika utang itu akhirnya macet, utang itu akan semakin membengkak karena ada denda dan bunga yang terus bertambah. Sebagai contoh, jika kita utang kita 100 juta dan macet, maka utang itu akan semakin membengkak bahkan bisa jadi dua kali lipat. Kenapa? Karena ada denda tiap bulan dan bunga tahunan yang besarnya rata-rata 15% pertahun. Utang itu akan lebih besar lagi jika meminjam melalui bank kecil semacam BPR karena memakai bunga tetap.

Bagi umat Islam, seandainya terpaksa harus pinjam ke bank, pilih bank syariah atau bank yang tidak memakai sistim riba (bunga). Ketentuan bank syariah ini mengacu pada syariat Islam yang mengharamkan riba. Bank syari'ah biasanya menerapkan sistim *syirkan mudharabah* atau bagi hasil. Lebih jelas mengenai hal ini dapat menghubungi langsung cabang Bank Muamalat Indonesia terdekat atau bank konvensional yang telah memiliki lini bank syariah seperti Bank Syari'ah Mandiri, BNI Syariah, Bank AG Syariah, dan lain-lain.

Pengalaman tiga tahun mengelola CV. Mujahid Press, *alhamdulillah* tidak pernah berurusan dengan bank atau investor perorangan. Saya tidak memiliki utang ke bank-bank itu. Walaupun beberapa bank menawarkan dengan jumlah pinjaman yang begitu besar, namun saya tetap pada pendirian semula untuk tidak berurusan dengan bank.

Modal yang saya miliki adalah hasil pengembangan usaha yang terus menerus. Laba yang saya dapatkan langsung ditambahkan ke modal. Adakalanya modal itu diperbesar lagi dengan royalty yang setiap bulan saya dapatkan. Dari modal hanya 1,5 juta bisa berkembang menjadi lebih dari 1,5 milyar dalam tahun pertama. Menjelang akhir tahun ketiga (Desember 2005 mendatang), modal dan asset yang Mujahid Press miliki di atas 5M.

Semula nyaris tidak memiliki asset apa pun, kini *alhamdulillah* telah memiliki tanah, rumah, kantor, kendaraan niaga, 2 kendaraan pribadi, dan tabungan dalam *asuransi takaful*, dan tabungan untuk masa darurat. Selain itu, dapat memperkerjakan sekitar 25 karyawan dan berbuat sesuatu untuk syiar Islam. Terbebas dari utang bukan saja hidup lebih tenang, juga membawa berkah pada rizki yang dimiliki.

Seandainya Anda tetap ingin meminjam ke bank, itu pun tidaklah mudah. Banyak syarat yang harus dipenuhi. Bank besar biasanya meminta sertifikat tanah yang ada bangunannya, IMB, NPWP, SIUP, SITU, TDP, Surat Pajak Tanah, dan lain-lain. Pinjaman yang diberikan pun tidak bisa sesuka hati kita, disesuaikan dengan nilai anggunan (sertifikat) yang kita miliki. Pokoknya dijamin repot.

Saya tetap sarankan untuk memutar modal yang ada. Biarpun lambat, asal selamat. Jika dalam menjalankan bisnis itu dengan manajemen bisnis yang baik, *insya Allah* bisnis Anda akan lancar. *Insya Allah* Saya siap membantu Anda, jika ada hal-hal yang perlu ditanyakan, kontak ke nomor yang telah diberikan.

F. Mengurus Perizinan Usaha

Dalam tahap awal bisnis, ketika bisnis masih sangat baru, belum memiliki asset apa pun bahkan keuntungan, perizinan ditangguhkan terlebih dahulu. Pihak pemerintah mudah-mudahan memahami hal ini. Mengingat perusahaan yang Anda dirikan adalah perusahaan kecil yang belum ada apa-apanya.

Saya punya pengalaman menarik. Seorang teman yang mendirikan penerbitan serupa, tepatnya tiga tahun yang lalu, pada awal bisnisnya sibuk ke sana kemari mengurus perizinan dengan begitu rinci. Dia tidak berani menerbitkan buku sebelum perizinan itu keluar. Tiga bulan lamanya perizinan itu baru keluar dan pada bulan keempat akhirnya meluncurkan buku, langsung tiga judul. Modal besar yang dimilikinya menyebabkan dia *over confidance.*

Dia selalu mencemooh saya sebagai perusahaan yang illegal. Selain buku saya dianggap kurang baik dari sisi perwajahan dan cetakan isi, dia juga selalu mengklaim sebagai perusahaan yang siap bersaing dengan penerbit besar. Penerbit yang saya dirikan dianggapnya tidak akan bertahan lama. Dia merasa tidak level jika harus bersaing dengan penerbitan saya. Hal itu dia ungkapkan tepat dua bulan ketika saya mulai bisnis dan di saat dia menunggu perizinan dan menggarap buku yang siap diluncurkan jika izin turun.

Namun sayangnya dia tidak tahu bahwa selama tiga bulan, di saat dia sibuk mengurus perizinan, saya justru sibuk mencetak dan memasarkan buku dengan modal seadanya. Bulan keempat di saat buku saya sudah tersebar luas dan keuntungan cukup besar, dia masih mencari-cari agen yang mau memasarkan bukunya. Bulan kelima

saya sudah menerbitkan empat buku dan masih belum memiliki perizinan apa pun, dia bersiap meluncurkan dua buku lagi.

Hampir setahun lamanya saya tidak bertemu karena mungkin kesibukan masing-masing. Tepat setahun, saya mulai membangun rumah lengkap dengan tempat usaha. Dalam setahun ini saya belum juga mengurus perizinan. Setelah enam bulan, rumah dan tempat usaha itu selesai. Bersamaan dengan itu, saya membeli mobil niaga (box). Saat itu pula saya mengurus semua perizinan. Perizinan itu saya urus setelah 18 bulan bisnis itu berjalan. Mujahid Press menjadi anggota IKAPI setelah bisnis berjalan dua tahun.

Biaya perizinan itu ternyata Rp 3 juta. Di awal bisnis tidak mungkin saya mengurus izin dengan uang sebesar itu. Berbeda dengan teman saya itu yang bermodal besar. Selama tidak memiliki izin, tidak ada gangguan sedikit pun. Jadi jangan takut, konsentrasi dalam pengembangan bisnis terlebih duhulu.

Bagaimana dengan teman saya itu? Nyaris tidak ada kabar beritanya. Dari keterangan yang saya dapat, bukunya tidak laku. Kabar yang kurang sedap di telinga saya, ternyata perusahaannya bangkrut dengan meninggalkan banyak utang. Jadi apa artinya perizinan yang dia urus jauh-jauh hari?

Walaupun tidaklah jelek mendahulukan pengurusan izin, namun untuk modal yang pas-pasan, mana mungkin. Biarlah semuanya berjalan dulu. Jika sudah terlihat ada kemajuan dan meraup untung yang lumayan, silakan urus perizinan itu. Bagaimana pun perizinan itu penting terutama bagi Anda yang berniat meminjam ke bank.

Bagaimana caranya mengurus perizinan termasuk mendapatkan NPWP? Terlebih dahulu silakan datang ke notaris untuk perizinan awal. Jadikan usaha Anda CV atau yang lainnya sesuai keinginan Anda. Setelah itu datang ke kantor Pemda setempat untuk membuat SITU, TDP dan NPWP. Jika Anda tidak mau repot, percayakan semuanya ke notaries yang Anda tunjuk. Notaris akan mengurus semuanya hingga Anda memiliki SIUP. Berapa biayanya? Pengalaman saya seluruhnya hanya Rp 3 juta. Dua atau tiga bulan lamanya perizinan itu turun. Simpan baik-baik dan foto copynya tempel di kantor Anda (biar dunia tahu, he… he…).

BAB IV

Seleksi Naskah

Tahap paling penting dalam penerbitan buku adalah seleksi naskah. Seperti dalam bertani atau berkebun, maka pemilihan naskah ibarat pemilihan benih unggul. Seorang petani yang gagal memilih benih berarti siap gagal dalam panen nanti. Sementara waktu, tenaga, dan modal yang dikeluarkan untuk memelihara benih yang gagal dan yang baik sama. Penerbit yang gagal dalam memilih naskah, akan mengalami nasib sama seperti petani itu. Apalagi jika kegagalan itu adalah kegagalan pertama, akan berpengaruh besar bagi langkah berikutnya. Jika dulu pada awal kiprah saya gagal memilih naskah, bisa jadi ceritanya lain.

Apalagi bisnis penerbitan dengan *self publishing*, maka pemilihan naskah menjadi hal yang sangat penting. Kenapa? Bukankah modal yang kita miliki sangat minim, jika gagal pada tahap awal memerlukan waktu lama untuk berkiprah lagi. Terkecuali bagi Anda yang memiliki kecukupan modal. Namun saya yakin Anda

tidak akan berani berkiprah terlalu jauh jika terus gagal. Karena itu, dalam bab ini saya ingin menuntun Anda menentukan naskah yang tepat.

A. Membidik Pangsa Pasar

Menentukan naskah yang tepat terkait erat dengan pasar yang akan kita bidik. Idealnya, pasar yang kita bidik adalah pasar yang paling besar massanya. Semakin besar massa yang kita bidik semakin besar kemungkinan buku itu laku keras. Sebaliknya, jika pasar yang dibidik kecil volume massanya, maka dengan sendirinya memperkecil kemungkinan buku itu laku. Walaupun ada sisi lain yang mempengaruhinya, namun penentuan pangsa pasar ini penting untuk ukuran bisnis dengan modal pas-pasan.

Pasar remaja merupakan pasar paling pupoler di dunia penerbitan. Namun penerbit yang sukses bukan memposisikan pangsa pasar semata, perlu memperhatikan spesifikasi tema yang diusung. Tema yang diusung Mujahid Press seputar cinta atau hubungan lawan jenis, dan rumah tangga yang dikemas secara popular dan kontroversial, terbukti mendapat sambutan luar biasa. Tema tersebut cocok untuk pangsa pasar remaja dan jangkauannya sangat luas. Buku-buku yang penulis tulis sendiri atau dari penulis luar yang mengusung tema-tema tersebut hampir 90% dikategorikan *best seller*.

Contoh buku *best seller* yang mengusung tema hubungan lawan jenis dikemas secara popular dan kontroversial adalah: *Bila Jodoh Tak Kunjung Datang, Pacaran Islami, Adakah?, Romantika Remaja, Wanita Ideal Dambaan Pria Sejati, Reamja dan Cinta (Memahami Gelora Cinta Remaja dan Mneyelamatkannya dari*

Berhala Cinta), Nurani Cinta yang Hilang, Wanita Bukan Makhluk Penggoda, Kudung Gaul Berjilbab Tapi Telanjang, Gelombang Kejahatan Seks Remaja Modern, Pernikahan Dini Dilema Generasi Ekstravaganza, Memburu Idola Melupakan Jati Diri, Remaja Korban Mode, Muslimah yang Kehilangan Harga Diri, Santri NU Menggugat Tahlilah, NU, Persis, atau Muhammadiyah yang Ahli Bid'ah?, Muslim Penghujat, Romantis Sepanjang Hari, kado Pernikahan, Badai Rumah Tangga, Ketika Orang Tua Tak Lagi Dihormati, dan Keluarga Surgawi. Dan banyak judul lain yang juga mendapat sambutan baik, tapi judul di atas mewakili yang lainnya.

Walaupun Mujahid Press menerbitkan juga tema politik, kesehatan, fiqih, dan kisah, jusnrlaitik, pendidikan, namun lebih memprioritaskan buku-buku yang terkait dengan hubungan lawan jenis termasuk di dalamnya masalah rumah tangga. Adapun Media Qalbu yang merupakan grup dari Mujahid Press, lebih memprioritaskan buku-buku pengembangan diri (psikologi) dan harakah (pergerakan).

Karena itu, penentuan tema-tema tertentu mempengaruhi pangsa pasar yang dimaksud. Tema buku yang diusung oleh sebuah penerbitan menandakan visi penerbit tersebut ke arah sana. Tidak ada salahnya Anda memilih visi politik, ekonomi, sosial, budaya, seni, pendidikan, hubungan antarlawan jenis, dan lain-lain. Namun perlu Anda ingit, apakah pasar untuk tema tersebut cukup luas? Apakah dengan pengalaman dan disiplin ilmu Anda mendukung untuk tema tersebut?

Hal lain yang ikut mempengaruhi pasar adalah pemilihan judul yang menarik. Judul merupakan kesan pertama untuk sebuah buku sebelum pembeli melihat keseluruhan wajah buku. Sebuah buku yang memiliki judul menarik dengan

sendirinya memancing rasa penasaran orang untuk melihatnya. Contoh judul *Pacaran yang Islami, Adakah?* Lebih menarik daripada judul *Tidak Ada Pacaran dalam Islam.* Judul *Bila Jodoh Tak Kunjung Datang* lebih menarik daripada judul *Jomblo.* Judul *Muslimah yang Kehilangan Harga Diri* lebih menarik daripada judul *Dosa-dosa Muslimah.* Demikian pula judul *Santri NU Menggugat Tahlilan* lebih menarik daripada judul *Tahlilan itu Bid'ah.* Pengalaman saya mengelola penerbitan cukup merasakan pengaruh dari sebuah judul.

B. Seleksi Naskah

1. Karya sendiri

Tahap awal sebaiknya cukup menerbitkan karya sendiri jika Anda seorang penulis. Pilih tema yang memiliki pangsa pasar yang besar seperti dijelaskan di atas. Alasannya, jika buku itu laku keras, royalty bisa digunakan untuk memperbesar modal. Anda juga tidak terbebani harus mengurus surat perjanjian penerbitan dan segala hal yang terkait dengan lalu lintas naskah. Alhasil, menerbitkan karya sendiri lebih praktis daripada mengurus naskah orang lain.

Sebagaimana dijelaskan pada bab sebelumnya, hampir semua buku yang saya terbitkan pada empat bulan pertama adalah karya sendiri. Hasilnya jelas sangat memuaskan. Penerbitan karya sendiri menghemat banyak waktu. Adakalanya buku itu disusun dalam bulan tertentu, pada bulan itu juga buku sudah bisa naik cetak dan pada minggu pertama bulan berikutnya buku itu sudah siap dipasarkan.

Selain alasan di atas, pada awal mendirikan penerbitan, belum banyak naskah yang masuk sehingga penerbit kesulitan menerbitkan buku. Walaupun penerbit bisa bekerja sama dengan penulis yang sudah pernah bukunya diterbitkan, namun adakalanya terbentur kepercayaan. Pengalaman saya, ketika terbit buku kedua atau dua bulan setelah penerbit berdiri belum ada naskah yang masuk. Setelah Mujahid Press promosi di sebuah media, baru banyak naskah yang masuk.

Namun jika Anda bukan seorang penulis dan Anda tidak bisa memaksakan diri untuk jadi penulis, tidak usah khawatir, Anda bisa menerbitkan buku karya orang lain. Tapi dalam hal ini Anda dapat berperan memilih tema tertentu atau jika mungkin sekalian dengan judul yang diinginkan. Selanjutnya kerjasama dengan penulis lokal atau kenalan Anda yang bisa menulis untuk menyelesaikan karya yang dimaksud.

Jika cara ini tidak juga menghasilkan naskah, Anda bisa menyiasatinya dengan menerbitkan naskah terjamahan. Hubungi rekan-rekan Anda yang sekolah di laur negeri untuk mengirim naskah yang siap atau sudah diterjamahkan.

2. Karya penulis lain

Setelah cukup puas dengan menerbitkan karya sendiri dan penerbit memiliki kecukupan modal untuk menerbitkan naskah lebih banyak lagi, maka penerbit dianjurkan untuk membidik naskah orang lain. Biasanya naskah-naskah itu berdatangan dengan sendirinya seiring dengan kemajuan penerbitan. Lima bulan pasca penerbit Mujahid Press berdiri terutama setelah iklan di berbagai media nasional, 50-100 naskah kami terima setiap bulannya baik karya dalam negeri maupun hasil terjamahan. Dari sekian banyak itu hanya 5% yang kami terima.

Seleksi ketat terhadap setiap naskah yang datang merupakan hal mutlak yang harus dilakukan penerbit. Sekali lagi, salah dalam memilih naskah sama dengan menghancurkan penerbitan. Karena itu, penerbit harus benar-benar menentukan sikap tegas, apakan naskah itu layak atau tidak. Jangan tergiur kebesaran nama penulis dengan gelar yang banyak, fokus pada visi dan misi penerbit. Nama besar tidak menjamin sebuah buku itu laku, apalagi jika pembahasannya untuk pangsa pasar yang sangat terbatas.

Mujahid Press belum dan tidak akan pernah menerima naskah titipan dari tokoh-tokoh tertentu. Setiap naskah yang datang diperlakukan sama. Walaupun ada saja teman, keluarga, atau relasi tertentu yang memaksakan diri agar naskahnya diterima, namun kami tetap pada pendirian semula, untuk menolak naskah itu jika tidak layak. Karena itu janganlah heran jika seleksi naskah itu begitu ketat.

Kami pernah punya pengalaman kurang baik, pada tahun kedua semester pertama, ketika seleksi belum begitu ketat, banyak naskah yang masuk yang sebenarnya kurang layak, namun diterima begitu saja. Akhirnya terjadi Penumpukan naskah. Banyak penulis yang menuntut agar naskahnya segera terbit. Penerbit akhirnya menerbitkan sebagian naskah-naskah itu, akibatnya sudah dapat ditebak, naskah-naskah itu kurang laku di pasar (*slow moving*). Terjadilah penumpukan buku digudang. Hal ini menjadi kurang baik bagi kelancaran keuangan. Namun untung saja hanya sepuluh buku.

Semester berikutnya seleksi naskah lebih ketat lagi seiring dengan semakin banyaknya naskah yang masuk. Terkadang ada penulis yang mengirim lima naskah

hanya satu yang diterima. Ada juga yang semuanya ditolak. Kami tidak mau mengulang kesalahan yang sama. Penerbit harus untung jika mau tetap berdiri.

Naskah seperti apa yang masuk seleksi? Tentu saja naskah-naskah yang masuk kriteria berikut ini:

a. Diutamakan yang sesuai dengan visi dan misi penerbit

b. Diutamakan tema populer

c. Diajukan dengan etika (ditik komputer, dengan pengantar pengiriman, tidak lusuh, dll)

d. Tidak pernah diterbitkan penerbit luar

e. Tidak menyinggung SARA

f. Jumlah halaman cukup/tidak terlalu tipis atau terlalu tebal

g. Tidak mirip dengan naskah yang sudah terbit

h. Susunan bab dan subbab yang jelas korelasinya

i. Ditulis dengan bahasa yang enak dibaca

Selain syarat di atas, kami juga lebih memperhatikan naskah yang ditulis oleh penulis berpengalaman, karyanya sudah pernah kami terbitkan dan mereka yang lebih dekat dengan saya. Namun semuanya hanya perhatian awal, bukan berarti naskahnya langsung diterima. Kriteria di atas tetap menjadi pertimbangan. Namun naskah yang datang dari mereka itu lebih cepat pertimbangannya, tidak menunggu waktu seminggu atau dua minggu.

3. Karya terjamahan

Naskah terjamahan semula tidak menjadi perhatian Mujahid Press karena kami lebih senang jika naskah itu datang dari penulis Indonesia. Namun seiring dengan sulitnya mencari naskah dari penulis Indonesia akhirnya naskah terjamahan kami terima juga. Mujahid Press menerima 30% naskah terjamahan dan sisanya 70% untuk naskah yang datang dari penulis Indonesia.

Pertimbangan ketat tetap diberlakukan. Kriteria naskah terjamahan sama dengan kriteria pada naskah penulis luar seperti dijelaskan pada poin di atas. Namun untuk naskah terjamahan, penerbit meminta naskah dari bahasa aslinya baik hasil fotocopy atau buku aslinya langsung.

Penerimaan naskah terjamahan adakalanya lebih berhati-hati karena banyak faktor negatif yang mempengaruhinya, seperti hal-hal di bawah ini:

a. Banyak penerjamah yang bukan penulis sehingga dalam penerjamahannya cenderung lafdiyah bukan maknawiyah. Artinya hanya sekedar memindahkan bahasa sehingga hasil terjamahan cenderung ngawur dan tidak enak dibaca.

b. Penerjamah kurang memahami istilah dari buku yang diterjamahkan. Banyak istilah-istilah dari negara setempat yang tidak mampu diterjamahkan.

c. Penerjamah banyak membuang topik tertentu yang tidak sesuai selera penerjamah. Sebagai contoh, bahasan tentang larangan merokok sengaja dilewat karena penerjamah sendiri seorang perokok.

d. Buku terjamahan adakalanya tidak cocok untuk pasar Indonesia karena banyak mengambil study kasus di negara setempat.

e. Buku terjamahan adakalanya diterbitkan oleh banyak penerbit, walaupun tidak ada masalah, namun mengganggu pasar buku. Contoh buku La Tahzan karya Aidh Al-Qarny, diterjamahkan oleh lebih dari 6 penerbit. Mujahid Press kurang menyukai sebuah buku yang diterbitkan oleh banyak penerbit.

f. Penerjamah terkadang nakal, mengirim naskah terjamahan yang sama ke berbagai penerbit pada waktu bersamaan. Akibatnya ketika naskah itu diterima, lantas penerjamah menghubungi penerbit bahwa buku itu sudah diterima penerbit lain. Waktu dan tenaga tim Mujahid Press menjadi sia-sia. Terhadap penerjamah seperti itu, kami bersikap sangat hati-hati.

Di samping itu, ada hal positif yang menguntungkan penerbit. Di antaranya:

a. Penerbit hanya membayar honor terjamahan sekali saja dan tidak dibebani memberikan royalty. Penulis Timur Tengah umumnya lebih senang naskahnya disebarluaskan untuk kepentingan dakwah daripada materi. Tak heran jika banyak penerbit Indonesia yang lebih senang dengan naskah terjamahan daripada naskah dari penulis lokal.

b. Buku terjamahan biasanya ditulis oleh orang yang lebih kompeten di bidangnya, mereka biasanya seorang doktor atau ulama ternama di negaranya bahkan di dunia Internasional seperti Dr. Yusuf Qardhawi dan ‘Aidh Al-Qarny. Dengan sendirnya buku yang ditulis lebih terarah dan lengkap.

c. Karya terjamahan lebih banyak daripada buku dari lokal. Kanapa? Kini banyak penerjamah baik di Indonesia atau mahasiswa yang lagi menuntut ilmu di luar

negeri seperti di negara-negara Timur Tengah terutama Mesir dan Saudi Arabia, atau mahasiswa Eropa dan Amerika.

Dengan penjelasan di atas semoga dapat difahami dan memberikan arah seputar penerimaan naskah terjamahan. Sebagai informasi saja, dalam pengiriman naskah terjamahan, Mujahid Press menyaratkan cukup kirim terjamah judul dan daftar isinya terlebih dahulu serta spesifikasi buku tersebut seperti ukuran buku, jumlah halaman, penulis, penerbit, dan tahun terbit. Jika naskah itu sudah diterima, baru kemudian penerjamah disuruh mengirim naskah lengkap, printout dan copy dalam disket atau CD.

C. Royalti dan Honorarium

Royalti adalah hak penulis yang biasanya berkisar antara 10%-15% dari netto atau brutto. Jumlah ini cukup besar jika bukunya laku keras alias *best seller*. Teknik pembayaran biasanya perperiode tiga bulanan. Ada juga yang dibayarkan setelah cetakan berikutnya naik cetak atau cetakan sebelumnya habis atau hampir habis.

Mujahid Press memberikan royalty setelah cetakan berikutnya naik cetak atau cetakan sebelumnya habis atau hampir habis. Royalti yang diberikan besarnya 15% dari netto, khusus untuk cetaka pertama diberikan DP atau uang muka sebesar Rp 500.000. Sementara itu Media Qalbu memberikan royalty sama dengan Mujahid Press, namun bedanya dalam waktu pembayaran. Media Qalbu memberikan royalty pertiga bulan.

Dalam pembayaran royalty ini ada bebepara proses yang harus dilalui. Untuk cetakan pertama, sekretaris editor mengirim surat pemberitahuan bahwa buku akan diterbitkan bulan tertentu. Sekretaris biasanya melampirkan dua eksemplar surat perjanjian penerbitan untuk ditandatangani. Satu untuk penerbit dan satunya lagi untuk pegangan penulis. Dalam surat pemberitahuan biasanya tercantum bulan terbit, rencana transfer DP, permintaan penerbit agar penulis segera mengirim nomor rekening, dan permintaan agar surat perjanjian segera dipelajari dan ditandatangani serta yang satunya dikirim lagi ke penerbit.

Jika penulis ternyata tidak memiliki nomor rekening, penerbit mengirim DP via wesel pos, namun untuk royalty harus via transfer. Setelah buku terbit, penulis mendapatkan kiriman 10 eksemplar sebagai kenang-kenangan.

Untuk cetakan berikutnya, Sekretaris Editor biasanya mengirim surat bahwa buku akan dicetak lagi karena stok habis atau hampir habis. Isi surat memberitahukan bulan penerbitan cetakan berikutnya dan tanggal pengiriman atau transfer royalty. Namun jika buku itu akan terbit harus ada perubahan mendasar, pihak penerbit sebelumnya meminta penulis untuk merevisi dan segera mengirimkan hasil revisi itu ke penerbit. Adakalanya revisi itu inisiatif penulis, penerbit tinggal memberikan persetujuan. (Mengenai teks naskah Perjanjian Penerbitan, silakan download langsung dalam bonus).

Adapun honor terjamahan biasanya Rp 5000 – 20.000/lembar. Ada penerbit yang menghargakan perlembar jadi, artinya sudah jadi buku. Mujahid Press memberikan honor terjamahan tahun 2002 – 2004 sebesar Rp 30.000. Sementara tahun 2005 dan insya Allah seterusnya Rp 20.000 perlembar kuarto, spasi 1,5, marjin

2 cm atas-bawah dan samping kanan-kiri, dan font Times New Roman dengan besar 11 poin.

Proses pemberitahuan pengiriman royalty sebenarnya sama dengan proses pada naskah penulis lokal. Namun pada buku terjamahan pemberitahuan itu tidak dilampiri Perjanjian Penerbitan. Setelah buku terbit, penerjamah juga dapat kiriman 10 eksemplar buku hasil terjamahannya sebagai kenang-kenangan.

Dalam hal pemasaran buku, jika ada penulis atau penerjamah ingin ikut memasarkan buku hasil karyanya. pihak penerbit memberikan diskon khusus atau setidaknya diskon itu sama dengan diskon distributor/agen sekalipun pembeliannya dalam jumlah kecil.

Pembahasan di atas mungkin belum sempurna sehingga mungkin belum memberikan jawaban sempurna dari keingintahuan Anda. Kami membuka diri untuk membantu Anda, jika ada permasalahan dalam pembahasan pada bab ini, silakan kontak kami melalui kontak yang telah disediakan.

BAB V

Produksi

Jika saya ditanya, bagian mana yang paling menyita waktu dan tenaga? Tentu saya menjawab, bagian produksi. Bahkan jika boleh saya katakan, bagian ini merupakan bagian paling inti dari sebuah penerbitan. Begitu penting? Ya. Apalah artinya promosi atau pemasaran jika bagian ini terabaikan. Karena itu janganlah heran jika di Mujahid Press, bagian-bagian lain sudah ada yang menangani sendiri tanpa campur tangan saya. Namun di bagian ini saya terjun langsung dan mengawasi dengan seksama.

Menurut yang telah saya alami dan berjalan selama ini, bagian ini memiliki bagian-bagian penting, yaitu **editing** atau **penyuntingan**, **pra cetak**, dan **proses cetak**. Pengadaan naskah yang dibahas dalam bab terdahulu sebenarnya masuk wilayah kerja bagian ini, namun sengaja dipisahkan mengingat peran pemilik penerbit yang sekaligus berperan sebagai penulis utama perlu pembahasan tersendiri. Pada

bagian ini langsung masuk pada wilayah naskah, anggap saja naskah itu sudah tersedia sehingga harus langsung dimasukkan wilayah produksi.

Saya harap Anda tidak lantas berpikir rumit, seolah bagian ini memang harus banyak orang. Tidak. Di awal saya mendirikan penerbitan hingga enam bulan lamanya, bagian ini saya kelola sendiri. Setelah banyak yang harus dikerjakan seiring makin meningkatnya kuantitas penerbitan, saya mulai menggangkat seorang bagian editing naskah. Kemudian masuk lagi seorang bagian setting, layout sekaligus desain cover. Dan saat ini atau dua setengah tahun kemudian, bagian ini memiliki karyawan terbanyak yaitu enam orang. Karyawan sebanyak itu tentu saja dengan tahapan-tahapan sesuai kebutuhan penerbit.

A. Editing

Bagian editing atau sering saya sebut penyuntingan adalah pintu pertama sebuah penerbitan. Bagaimana tidak, lalu lintas naskah dari penulis ke penerbit ditangani bagian ini. Secara garis besar bagian ini memiliki empat tugas pokok yaitu:

1. Penerimaan naskah sekaligus mempertimbangkan diterima atau tidak. Khusus bagian ini ditangani oleh saya beserta rekan-rekan yang tidak terikat kerja secara langsung. Mereka yang sekali-kali diminta pertimbangan mengenai isi naskah jika kebetulan materinya tidak saya kuasai. Bagian ini memiliki tim yang bukan karyawan tetap, yang memutuskan diterima atau tidaknya sebuah naskah.

2. Penyuntingan atau pengeditan naskah yang sudah diputuskan untuk diterbitkan segera. Bagian ini bekerja sesuai intruksi bagian penerimaan naskah atau *chip editor* (direktur).

3. Mengadakan kontak dengan penulis meliputi pemberitahuan diterima atau tidaknya naskah, perihal revisi, pergantian judul, pemberitahuan bulan terbit, tanggal pengiriman royalty, mengatur surat perjanjian penerbitan, dan pengiriman buku sample. Hal ini sudah dijelaskan dalam bab sebelumnya.

4. Mengurus ISBN. Pada awal penerbitan saya tidak memandang penting pencantuman ISBN ini. Hampir dua tahun setengah, buku-buku Mujahid Press tidak memiliki ISBN. Namun terdorong kepentingan perluasan pemasaran, umpamanya masuk ke pasar Gunung Agung, penerbit akhirnya mengurusnya karena pihak toko mengharuskan adanya ISBN. Saya sarankan agar ISBN diurus sedini mungkin karena prosesnya tidak rumit.

Staf di bagian ini benar-benar serius memperhatian naskah yang akan diterbitkan. Penerbit menaruh perhatian pada bagian ini. Tak heran jika bagian ini diberi otoritas untuk membongkar naskah (menyunting) atau mungkin membuang kalimat, alinea bahkan bab tertentu yang dinilai tidak layak. Bagian ini juga mungkin membagi naskah dalam dua bagian terbitan dengan judul yang berbeda jika naskah itu dinilai terlalu tebal dan bisa dibagi dua dengan judul yang berbeda.

Tak kalah pentingnya, bagian ini juga menentukan judul yang menarik untuk buku yang siap terbit, membuat pengantar penerbit, mempersiapkan pengantar dari tokoh kompeten, membuat wara (kalimat di cover belakang) atau mungkin prolog jika diperlukan.

Setelah semuanya sempurnya, naskah diserahkan ke bagian pracetak untuk disetting, dilayout, dan diprint sekaligus dibuatkan cover.

B. Pracetak

Bagian pracetak memiliki tugas utama mendesain buku baik isi maupun cover sehingga menarik dan *market table*. Bagian ini tidak bertanggung jawab terhadap isi buku karena berkonsentrasi pada desain. Namun jika menemukan kesalahan, tetap harus melaporkan ke bagian penyuntingan. Bagian ini tidak diperkenankan merubah kata, kalimat atau makna secara keseluruhan termasuk tidak diperkenankan menghapus atau mengurangi isi dari buku.

Mujahid Press dan Media Qalbu sudah memiliki format khusus untuk desain isi, mulai dari bentuk huruf *basmallah* dan bagian halaman tertentu yang tidak perlu kami rinci. Anda bisa lihat sendiri desain isi buku Mujahid Press. Anda ingin memiliki desain isi berbeda, silakan saja, tapi terlebih dahulu ambil berbagai judul buku dari penerbit berbeda, kemudian Anda bisa menentukan sendiri desain isi dari penerbit Anda. Mudah bukan?

Bagian pra cetak biasanya sudah memiliki bekal dari *chip editor* atau direktur mengenai format atau ukuran isi buku. Begitu pula dengan cover, apakah akan memakai *soft cover* atau *hard cover*. Walau demikian, keputusan ini adakalanya hasil rapat bagian pra cetak sehingga disepakati untuk disetting dengan format tertentu. Bagian pracetak di Mujahid Press selain harus memperhatikan tugas di atas, juga harus bisa mengejar target sesuai dengan instruksi *chip editor*. Target itu menyangkut bulan penerbitan buku.

Pada awal berdiri Mujahid Press, seluruh bagian ini, baik editing, setting maupun layouting, dibuat oleh saya sendiri. Bahkan cover pun terkadang dibuat sendiri walaupun kebanyakan dibuat oleh yang lain. Namun dalam perkembangan berikutnya, semuanya ditangani oleh karyawan yang secara bertahap diangkat sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan perusahaan.

C. Proses Cetak

Kebiasaan di berbagai penerbit, setelah naskah siap cetak, umumnya langsung diserahkan ke percetakan dalam bentuk CD. Pihak penerbit biasanya tinggal menerima hasil cetakan dari percetakan yang ditunjuk. Cara seperti ini jelas ringan dan tidak memerlukan banyak orang di bagian cetak. Apalagi jika penerbit itu langsung memiliki mesin cetak jelas sangat ringan.

Namun berbeda dengan Mujahid Press. Sejak awal berdiri hingga kini memiliki pola cetak berbeda. Mujahid Press tidak memberikan naskah yang siap cetak kepada percetakan manapun untuk dicetak sekaligus jadi. Kami mencetak sendiri dalam arti tidak semua dikerjakan di percetakan. Setelah naskah siap cetak, bagian cetak Mujahid Press membawa sendiri naskah itu untuk diplate atau di film.

Menunggu naskah diplate atau difilm, kertas dipesan terlebih dahulu sesuai dengan ukuran dan jumlah cetakan. Kertas itu kemudian diangkut ke percetakan bersamaan dengan naskah yang sudah diplate. Kami join dengan percetakan tertentu agar kualitasnya lebih baik. Mengingat mesin yang dipakai mesin kecil, maka staf kami mengontrol secara ketat agar hasilnya lebih baik.

Dari percetakan, naskah yang sudah dicetak, kemudian dibawa ke penerbit untuk diproses berikutnya yang dengan istilah *komplit* yaitu menyatukan dan melipat dalam setiap velnya. Tugas ini dilakukan oleh karyawan tidak tetap di bawah koordinasi bagian cetak. Bagian ini jumlahnya cukup banyak sekitar 20 orang. Karena terbiasa mengerjakan hal ini, mereka mampu menyelesaikan satu judul dalam sehari untuk buku yang tebalnya 150 halaman.

Bersamaan dengan proses ini, cover dicetak. Tepat setelah proses *komplit* selesai, cover pun selesai. Proses berikutnya penjilidan atau *binding,* atau *blocklem.* Proses ini dilakukan di pabrik atau percetakan khusus menerima proses ini. Dengan demikian buku yang siap di*blocklem ini* diangkut ke percetakan tersebut. Setelah selesai lantas dipotong di tempat itu juga kemudian dibawa ke penerbit dan diserahkan ke bagian gudang.

Pencetakan cover dengan *blocklem* biasanya satu percetakan. Jadi di percetakan itu selain mem-*blocklem,* juga mencetak cover. Pihak percetakan biasanya memberikan service mengantar buku ke penerbit. Namun berhubung percetakan sibuk sehingga memperlambat buku sampai di gudang, pihak Mujahid Press mengambil sendiri agar buku dapat segera dipasarkan.

Dengan cara seperti ini proses cetak lebih cepat. Jika buku itu langsung dicetak sekaligus di percetakan, biasanya memakan waktu hingga tiga minggu bahkan lebih karena ngantri. Namun dengan cara mencetak yang dipraktekkan Mujahid Press, proses cetak itu menjadi lebih cepat bahkan jauh dibandingkan dengan mencetak langsung di percetakan.

Lebih menggembirakan lagi, staf kami di bagian percetakan atau karyawan tidak tetap itu, sudah mampu mengerjakan buku *hard cover*. Jika diorder ke pihak lain, pengerjaan 4.000 eks *hard cover* dengan 450 halaman bisa memakan waktu dua hingga tiga bulan. Namun dengan dikerjakan staf kami, paling lambat satu bulan selesai bahkan kurang dari itu. Dengan lancarnya pencetakkan buku, akan memperlancar penjualan. Kerja dengan tepat waktu berarti mempercepat penghasilan. *Isya Allah.*

Setelah selesai proses cetak, buku diserahkan ke bagian gudang dan menjadi tanggung jawab sepenuhnya bagian itu.

BAB VI

Promosi

Jantung dari pemasaran buku adalah promosi. Promosi berarti memperkenalkan, mengumumkan, mengiklankan, atau memporpagandakan buku sehingga masyarakat mengenalnya. Istilahnya *tak kenal maka tak sayang.* Promosi membentuk opini bahwa buku itu perlu, sehingga masyarakat merasa *sayang* jika tidak membeli. Karena itu, promosi sangatlah penting. Tanpa promosi jangan mimpi buku itu dikenal banyak orang.

Promosi dapat dilakukan dengan berbagai cara. Terlebih lagi untuk penerbit pemula, promosi harus dilakukan dengan berbagai cara. Tentu saja disesuaikan dengan kemampuan keuangan penerbit yang bersangkutan. Awal berdirinya Mujahid Press, promosi hanya dilakukan dengan dua cara. Yaitu pengiriman katalog dan kontak langsung. Dua cara promosi itu terbukti efektif menjaring banyak agen.

Perlu saya tekankan bahwa promosi yang kita lakukan harus tertuju pada penjaringan distributor atau agen bukan pembeli langsung (ritel). Apalah artinya

membidik pembeli secara langsung jika kemudian pembeli kesulitan mendapatkan buku. Sebagai penerbit, idealnya mencari agen untuk memasarkan buku kita. Karena itu gunakan promosi yang dapat menjaring agen lebih banyak.

Berbagai jenis promosi di bawah ini dapat dilakukan secara bertahap. Jika memungkinkan lakukan secara serentak. Tapi jika keuangan Anda minim, pilih yang paling penting saja. Urutan promosi di bawah ini terkait kepentingan itu:

A. Pengiriman Katalog

Katalog adalah daftar buku yang telah diterbitkan. Katalog biasanya berbentuk lembaran atau bundel bergantung banyaknya buku yang telah diterbitkan. Dalam katolog biasanya terdapat gambar buku, spesifikasi buku, penulis atau pengarang, harga, keterangan singkat isi buku, dan alamat lengkap penerbit. Adakalanya berisi ulasan atau komentar tokoh-tokoh tertentu (*testimonial*) untuk memperkuat kualitas pemasaran buku.

Setiap penerbit dipastikan memiliki katalog sebagai sarana promosi utama ke toko buku, agen, atau distributor. Penerbit yang baru menerbitkan lima judul umpamanya, katalog hanyalah lembaran kecil yang berisi gambar buku dengan segala hal yang disebutkan di atas. Bagi penerbit besar yang jumlah buku terbitannya hingga ratusan bahkan ribuan, katalog biasanya hanya berisi daftar buku tanpa disertai gambar cover.

Kaberadaan katalog sangatlah penting terutama jika penerbit menerbitkan buku terbaru. Katalog adalah sarana komunikasi efektif antara penerbit dan agen. Dengan adanya katalog, agen dapat melihat sepintas kualitas buku yang akan ikut

dipasarkannya. Semakin menarik sebuah katalog semakin besar kemungkinan agen menaruh perhatian pada buku yang dipromosikan.

Katalog sebaiknya dicetak *fullcolor* agar nampak menarik. Cetak *fullcolor* memungkinkan agen melihat desain cover yang mendekati aslinya. Agak mahal memang, namun hal itu demi kebaikan pasar buku tersebut. Saat mencetak katalog pertama, Mujahid Press berusaha mencetak *fullcolor*. Hasilnya sangatlah memuaskan. Agen-agen yang dikirim katalog itu umumnya menyambut baik buku yang diterbitkan.

Buatlah desain katalog semenarik mungkin. Perhatikan warna cover dengan warna dasar katalog. Jangan buat warna dasar terlalu menonjol yang dapat mengaburkan warna cover. Gunakan kalimat promosi yang memikat, tidak asal-asalan dan tidak main-main. Periksa kata perkata jangan sampai ada kesalahan. Kesalahan kata atau kalimat dalam katalog dapat berakibat fatal. Tak kalah pentingnya pilih mesin cetak yang *kualified* untuk cetak *fullcolor*. Akan lebih menarik lagi jika dicetak di atas kertas yang berkualitas bagus. Pokoknya buat katalog itu semenarik mungkin.

Setelah katalog selesai dicetak, buatlah surat pengantar pengiriman katalog. Menurut saya ini penting terutama untuk penerbit baru. Surat pengantar itu anggap saja sebagai surat perkenalan. Dalam surat perkenalan itu ungkapkan keinginan Anda untuk bekerjasama. Sebutkan diskon yang khusus diberikan untuk agen. Jika memungkinkan, berikan diskon tambahan khusus bagi agen yang bergabung untuk pertama kalinya. Surat pengantar ini tidak perlu dicetak, diprint saja di atas kop surat

yang telah Anda miliki. Atau difotocopy, tapi tetap difotocopy di atas kop surat, jadi isinya saja yang difotocopy, sementara kop suratnya asli.

Setelah katalog dan surat pengantar siap, segera masukkan pada amplop yang telah tertera logo dan alamat penerbitan Anda. Segera kirim ke seluruh agen yang daftarnya telah Anda miliki. Ketik alamat agen secermat mungkin, jangan pernah salah menulis alamat agen apalagi tertukar. Promosi pertama kali dan khusus untuk agen-agen besar sebaiknya kirim via jasa pengiriman khusus umpamnya via Titipan Kilat (TIKI), mahal sedikit tidak apalah demi kepastian katalog Anda sampai di tujuan. Promosi berikutnya, kirim via pos bisa saja.

Mungkin sebagian Anda bertanya, darimana saya mendapatkan alamat agen itu? Anda bisa mendapatkannya diberbagai majalah yang ada iklan buku dari penerbit tertentu. Atau katalog penerbit lain yang biasanya memuat agen-agennya. Agen-agen ini akan bertambah dengan sendirinya jika Anda promosi di media nasional. Tapi bagi Anda pemilik e-book ini jangan khawatir, kami akan memberikan alamat agen-agen itu.

B. Kontak Langsung

Seminggu setelah pengiriman katalog, sebagainya agen-agen utama Anda kontak langsung atau bisa juga di-SMS. Tanyakan katalog yang Anda kirim tempo hari, sudah sampai atau belum dan bagaimana tanggapannya tentang buku yang ada dalam katalog. Anda juga bisa langsung memintanya untuk order dengan peraturan yang ada dalam katalog. Jika mengontak langsung, biasanya ada negosiasi perihal diskon, hal itu bergantung Anda apakah akan memberikan toleransi atau tidak.

Umpamanya dalam katalog Anda memberikan diskon 50% dengan uang di muka. Namun agen itu menginginkan jika buku sampai, uang ditransfer. Mujahid Press mengabulkan hal itu jika memang agen itu sungguh-sungguh.

Pengalaman Mujahid Press pada promosi pertama, tepatnya seminggu setelah katalog dikirim, banyak agen yang transfer dan meminta dikirim buku. Agen-agen yang tidak langsung order, baru kami kontak karena mungkin katalognya tidak sampai atau diterima stafnya tapi tidak disampaikan ke pemilik agency itu.

Saat mengontak agen langsung, tentu saja sebagian besar harus interlokal atau mungkin premium karena ngontak ke *handphon*-nya sering tidak aktif. Efektifkan waktu tidak perlu terlalu banyak bicara, fokus pada promosi. Apalagi agen-agen juga sibuk dan biasanya tidak menyukai cara bicara yang terlalu bertele-tele. Bicara terlalu panjang bukan saja tidak efektif tapi juga pemborosan.

Dalam promosi berikutnya tidak perlu banyak ngontak, cukup SMS saja karena agen sudah mengenal kita. Kecuali jika agen itu lama tidak order, Anda kontak lagi, anggap saja sebagai bentuk *silaturahmi* sembari menanyakan kapan order lagi.

C. Promosi di Media

Promosi di media massa sangatlah efektif untuk menjaring agen sekaligus pembeli secara ritel. Agen-agen yang semula tidak mengetahui keberadaan penerbit kita, akhirnya tahu ada penerbit baru. Dari sekian banyak agen yang kami miliki sekitar 50% didapat dari promosi di media. Selain itu, pembelian ritel atau satuan terutama via wesel pos pertama kali ada setelah promosi di berbagai media itu.

Biayanya memang cukup mahal, namun efek dari promosi cukup luas. Penerbit Anda dikenal banyak orang. Bukan saja mendapatkan agen dan pembeli langsung (ritel), tapi juga banyak penulis buku yang mengirimkan naskah karena mengetahui dari promosi ini. Dalam kaca mata bisnis jelas ini ada keuntungan berlipat. Ibarat *menyelam sambil minum air*. Promosi buku juga mendapat banyak kiriman naskah.

Tapi semua keuntungan itu tidak akan pernah Anda dapatkan jika media tempat Anda promosi adalah media yang salah. Hal-hal penting yang harus diperhatikan sebelum promosi media adalah jenis buku yang Anda terbitkan (buku umum atau agama), dan sasaran pasar (remaja, anak-anak, dewasa, atau yang lainnya). Jika sudah difahami, langkah selanjutnya pilih media yang tepat untuk promosi buku Anda.

Mungkin banyak sekali media yang cocok untuk mempromosikan buku Anda. Namun Anda jangan tergiur dengan media-media itu sebelum Anda teliti kualitas dan kuantitas pembacanya. Media yang tiras kecil dengan sendirinya pembacanya kecil pula sekalipun tampilan majalah itu menarik. Sebaliknya majalah yang oplagnya besar, besar pula pembacanya. Pilih majalah nasional yang oplagnya besar. Majalah seperti ini biasanya dikenal banyak orang dan selalu ada di setiap counter media.

Mujahid Press membidik sasaran pasar remaja. Buku-buku yang diterbitkan umumnya buku agama dengan ciri-ciri yang khas. Maka media yang tepat mempromosikan buku-buku kami adalah Ummi, Sabili, Hidayatullah, An-Nida, dan lain-lain. Terutama Ummi dan Sabili adalah majalah dengan oplag terbesar hingga

mencapai 100.000 eksemplar. Jika diasumsikan pembaca pereksemplarnya adalah lima orang, maka pembaca dua majalah itu mencapai 1 juta orang. Jika satu juta pembaca itu satu persennya saja yang membeli buku Mujahid, maka dari promosi ini buku Mujahid Press terjual 10.000 eksemplar (1.000.000 × 1%). Jika lima persen, maka buku yang terjual mencapai 50.000. Kenyataan ini riil, pada promosi awal ketika buku Mujahid Press baru 10 judul, kami mampu menjual antara 20.000 hingga 30.000 eksemplar. Tentu saja bukan dari promosi media saja, ada andil promosi lainnya.

D. Bedah Buku

Bedah buku adalah bentuk promosi yang berbeda dengan yang lainnya. Banyak kesan mendalam dalam bentuk promosi ini. Betapa tidak, kadang kita satu meja dengan tokoh-tokoh ternama dari kalangan ulama, politisi, psikolog, desainer, aktivis LSM, artis, dan-lain-lain. Si penulis juga disibukkan dengan peserta yang meminta tanda tangan.

Mujahid Press nyaris tidak pernah mengadakan bedah buku dengan inisiatif sendiri. biasanya sekolah, kampus, IRM, dan lembaga-lembaga lainnya yang justru berinisiatif melihat uniknya buku yang kami terbitkan. Contoh, buku *Kudung Gaul, Berjilbab Tapi Telanjang*, adalah buku yang paling sering dibedah karena saking terkenalnya. Hampir seluruh perguruan tinggi pernah membedah buku ini. Desainer dari Shafira, Rabbani dan lain-lain pernah ikut mengulas buku ini. Bagitu pula buku *Pacaran Islami Adakah?*, buku yang memberikan kesan paling mendalam. Betapa tidak, setiap bedah buku ini peserta selalu membludak. Pernah saya harus menandatangi 700 buku untuk peserta bedah buku ini. Wow, pegel….

Nilai positif lain dari bedah buku adalah pembaca langsung bisa mengenal penulis dan banyak memperoleh keterangan tambahan. Di samping itu penjualan langsung dalam acara ini memberikan tambahan penghasilan penerbit secara instan. Penulis sendiri memperoleh ilmu dari para ahli yang membedah buku ini.

Namun dibandingkan dengan promosi lain, angka penjualan di bedah buku cukup kecil. Harapan penghasilan adalah yang membeli saat itu. Acara ini sebenarnya cukup menguras tenaga apalagi jika diadakan di luar kota. Saya sering ke luar Bandung, kadang sehari atau dua hari di perjalanan meninggalkan pekerjaan di kantor. Walau demikian, ini adalah perjalanan dakwah yang mesti dijalani seorang penulis buku sekaligus pengusaha penerbitan.

Penerbit sebaiknya hati-hati dalam menanggapi banyaknya order bedah buku. Pengalaman Mujahid Press, banyak order bedah buku, penerbit telah memberikan spanduk dan honor untuk sebagian pembicara, tapi sebenarnya bukan asli bedah buku, melainkan hanyalah *talk show* biasa atau seminar biasa. Penerbit tidak diuntungkan karena peserta tidak diwajibkan beli buku. Tak sedikit pula pihak panitia yang tidak serius promosi sehingga bedah buku sepi peserta.

Sisi lain yang kadang kurang menguntungkan adalah, buku tidak diwajibkan, pembedah pun terkadang kurang mendukung terhadap buku yang dibedah. Pembedah mengkritik habis-habisan buku yang dibedah dan cenderung mengejek bahkan menganggap buku itu tidak berguna. Pembedah seperti ini biasanya orang yang ingin cari popularitas atau *caper*, ingin dianggap pakar. Padahal seorang pakar tidak akan mengejek sebuah karya yang jelek.

Saya pun pernah tertipu. Suatu waktu ada bedah buku di Jakarta. Humas memberitahukan tempat dan waktunya. Pihak panitia mengatasnamakan universitas ternama di Jakarta. Bedah buku itu, katanya, diadakan atas prakarsa gabungan seluruh fakultas. Panitia mengambil buku dalam jumlah banyak. Bukan buku yang dibedah saja yang dipesan, tapi dari buku-buku lainnya sehingga bruttonya mencapai 12 juta-an. Pihak penerbit percaya saja karena tergiur keuntungan besar dan terkesan penitia orangnya amanah dengan logat bicara yang mengesankan orang taat (amanah).

Saat rombongan Mujahid Press datang dengan Membawa penulis (saya sendiri), sungguh kaget karena di tempat itu tidak ada kesibukan sebagaimana bayangan kami semula. Nyaris tidak ada panitia yang menyambut kami. Saya agak kurang enak melihat situasi ini apalagi perjalanan cukup jauh dan acara diadakan malam hari. Setelah satu jam menunggu akhirnya ada lima orang peserta yang disinyalir masih anggota panitia. Saya mulai saja acara itu apa adanya dan sesingkat-singkatnya.

Saya intruksikan ke bagian pemasaran yang juga ikut agar segera mengurus buku yang telah dipesan agar langsung dibawa saja, namun ternyata buku tidak ada di tempat. Nampaknya acara itu sekedar trik untuk dapat buku banyak. Mereka bekerja sama dengan pihak lain yang berprofesi sebagai pedagang buku. Beberapa hari kemudian saya menghubungi pihak Masjid itu dan merasa dirugikan. Hingga saat ini orang yang bersangkutan di *blacklist*. Kejadian ini menjadi catatan hitam yang tidak boleh terulang kembali. Untung saja kejadian itu hanya sekali saja karena setelah itu kami sangat hati-hati. Pengalaman ini harus menjadi pelajaran juga bagi Anda.

Bedah buku yang sebenarnya adalah saat penulis atau pembedah mengulas buku, peserta harus memegang buku sehingga mereka memahami isi pembicaraan. Idealnya buku yang dibedah menjadi buku wajib yang harus dibeli peserta. Pembelian buku bisa disatukan dengan biaya pendaftaran. Jika ada sponsor, pendaftaran bisa gratis dan buku diberi diskon besar.

Di banding sisi duka, rasa suka cita tentu lebih banyak dari acara ini. Untuk itu bagi Anda yang siap mendirikan penerbit baru, agendakan untuk selalu mengadakan bedah buku dengan inisiatif sendiri jika tidak ada order lembaga atau pihak ketiga.

E. Kerjasama dengan Peresensi Buku

Hingga saat ini entah berapa puluh bahkan ratus kali buku Mujahid Press dibedah berbagai media. Ada media yang berinisiatif sendiri, ada pula atas inisiatif para peresensi buku. Saya tidak punya data kelompok yang mengkhususkan diri meresensi buku. Namun kalau perorangan ada, itu juga tidak terlalu produktif.

Resensi buku seperti halnya iklan komersil cukup efektif menjaring pembeli. Walaupun tidak terkesan promosi, namun keberadaannya memberikan kesan bahwa buku tersebut penting apalagi jika peresensi itu memehami benar bagaimana cara meresensi yang baik. Buku menjadi tampak ideal dan berkelas.

Mujahid Press sering menerima hasil resensi dari peresensi yang resensinya telah dimuat di media tertentu. Peresensi biasanya minta buku gratis untuk diresensi. Ada pula yang meminta honor padahal pihak media pun telah memberikannya. Penerbit biasanya tidak memberikan uang tapi buku dalam jumlah yang banyak.

Sayangnya, peresensi yang sudah berjanji untuk meresensi lagi ternyata tidak nongol lagi. Mungkin resensinya tidak diterbitkan oleh media.

Ada juga yang mengaku sebagai peresensi buku dengan mengirim foto copy karyanya, meminta buku untuk diresensi. Tahap uji coba kami berikan tiga judul. Namun sayang setelah dikirim beberapa bulan tidak ada kabar beritanya. Hal ini pelajaran bagi penerbit baru agar tidak mudah terbuai janji orang-orang tertentu yang menginginkan buku gratis. Boleh kirim buku jika karyanya benar-benar dimuat di media.

F. Pameran Buku

Sesuai dengan namanya, pameran buku adalah ajang promosi sambil mengadakan penjualan langsung. Biasanya diadakan oleh IKAPI baik pusat maupun daerah. Terkadang diadakan oleh lembaga pendidikan tertentu, namun kalah popular dibandingkan dengan yang diadakan IKAPI. Pihak panitia biasanya menetapkan tarif sewa stand sesuai dengan kualitas tempat dan lamanya acara itu diadakan.

Nilai bisnisnya cukup besar dan tidak boleh dipandang sebelah mata. Omzet pameran bisa mencapai puluhan bahkan ratusan juta rupiah. Sebagimana layaknya pameran lain, pengunjung pun umumnya datang untuk membeli buku. Rata-rata keinginan pengunjung begitu besar karena banyak buku dijual dengan harga sangat murah, bahkan ada penerbit yang memberikan diskon hingga 70%.

Selain keuntungan dari segi omzet penjualan, penerbit juga diuntungkan dengan adanya interaksi antarpenerbit langsung. Terutama penerbit baru bisa belajar banyak dari cara mendesain stand, promosi, memberikan diskon, dan melayani

pembeli. Pihak panitia bahkan sering memberikan penghargaan untuk stand terbaik, stand terpaporit, dan desain cover terbaik. Penerbit dapat berlomba secara positif untuk meraih prestasi itu. Bukan itu saja, kredibelitas penerbit dapat terangkat setidaknya dikenal oleh orang-orang IKAPI.

Banyak penerbit yang manaruh perhatian diadakannya pameran buku. Tak heran jika setiap diadakan pameran buku, stand dipastikan habis. Tak sedikit panerbit yang memesan stand setahun sebelum acara itu diadakan. Pokoknya asyik, dan sayang untuk dilewatkan.

BAB VII

Proses Penjualan

A. Sistim Pemasaran

Sebagian penerbit menggunakan sistim perwakilan untuk pemasaran di wilayah tertentu. Perwakilan itu bertugas mewakili penerbit dalam hal promosi, penjualan hingga pengiriman produk. Sistim perwakilan biasanya digunakan oleh penerbit yang memiliki modal besar karena membuka satu perwakilan diperlukan modal yang besar, setidaknya untuk sewa kantor dan gudang lengkap dengan telefon dan faks, kendaraan operasional, dan gaji staf perwakilan. Penerbit kecil apalagi jenis *self publishing* sangat sulit menerapkan sistim ini terkecuali jika perusahaannya berkembang menjadi perusahaan besar.

Ada yang menggunakan sistim distributor. Bedanya dengan perwakilan, distributor biasanya perusahaan independent tidak terkait langsung dengan penerbit tertentu sehingga bebas memasarkan buku dari penerbit manapun. Adapun

perwakilan merupakan bagian yang tidak terpisahkan dari penerbit tertentu dan hanya memasarkan buku dari penerbit tersebut. Persamaannya, baik distributor maupun perwakilan menguasai wilayah pasar tertentu yang cakupannya cukup luas umpamanya propinsi atau pulau. Antara distributor dan penerbit sebelumnya ada kesepakatan saling menguntungkan. Intinya distributor siap memasarkan produk di suatu wilayah dan penerbit sepakat untuk tidak memasarkan buku di wilayah tersebut kecuali melalui distributor tersebut.

Kebayakan penerbit menggunakan sistim agency, lebih simple. Agency dan distributor hakikatnya hampir sama, namun bedanya, dalam wilayah pemasaran. Agen biasanya terbatas di daerah tertentu itu juga kadang bersaing dengan agen lain yang sama-sama memasarkan buku dari penerbit yang sama.

Mujahid Press menggunakan sistim Agency. Namun penerbit telah mengatur sedemikian rupa agar tidak terjadi persaingan pasar yang tidak sehat. Setiap kota atau kabupaten bahkan propinsi ditunjuk satu agen. Di antara agen-agen itu bahkan sebelumnya meminta untuk tidak mengangkat agen lain di daerahnya. Mujahid Press menyetujui selama agen itu aktif atau secara kontinyu mengadakan pemesanan. Jika tidak, Mujahid memiliki alasan untuk mengangkat agen lain.

Walaupun menggunakan sistim agency, tidak menutup kemungkinan menggunakan sistim distributor. Ada distributor yang menginginkan mengusai daerah tertentu. Seperti, kesepakatan antara Mujahid Press dengan Media Idaman Surabaya. Pihak Media Idaman siap memasarkan produk Mujahid Press untuk wilayah Jawa Timur. Dengan adanya kesepakatan itu, hingga kini buku Mujahid Press memasok buku hanya ke Media Idamah untuk wilayah Jatim termasuk untuk Gramedia.

Sampai saat ini Mujahid Press belum berniat untuk membuka perwakilan. Sebagian orang di daerah tertentu menawarkan diri siap menjadi perwakilan Mujahid Press, namun kami tidak sepakat dalam berbagai hal. Banyak yang jadi pertimbangan termasuk keberadaan agen yang telah eksis di daerah tersebut.

Penerbit kecil yang berbisnis dengan sistim *self publishing* lebih baik menggunakan sistim agency agar lebih fleksibel, jika agen itu tidak aktif bisa mengangkat agen lain. Selain itu resikonya lebih kecil, agen biasanya menunggak keuangan dalam jumlah kecil sehingga tidak terlalu mengganggu keuangan perusahaan. Berbeda dengan distributor, karena pengambilan buku begitu banyak, terbayang jika keuangannya macet, jelas akan berpengaruh besar terhadap keuangan penerbit.

B. Hati-hati Memberikan Diskon

Diskon merupakan perangsang efektif yang dapat menentukan keputusan agen untuk mengambil atau tidak buku yang Anda terbitkan. Ibarat obat perangsang, semakin tinggi dosis yang diberikan semakin bergairah. Begitu pula dengan diskon, semakin tinggi maka semakin menarik perhatian agen. Namun jika dosis itu terlalu tinggi akan berbahaya karena dapat mematikan perusahaan.

Persaingan pasar mendorong sebagian penerbit memasang diskon begitu tinggi. Menurut saya itu tidak sehat. Diskon terlalu tinggi hanya akan memanjakan agen atau pembeli, namun tidak sehat untuk penerbit. Apalagi penerbit pemula, pemberian diskon besar memang menaikkan kuantitas penjualan, namun dari segi kualitas pendapatan akan sangat rendah. Apalagi ketertarikan agen terhadap sebuah

buku tidak selalu ditunjang diskon yang besar, namun juga kualitas buku. Jika buku itu jelek baik dari segi tampilan maupun isi, maka diskon itu kurang berpengaruh banyak.

Sebagian penerbit memberikan diskon hingga 60% bahkan 65%, itu sangat keterlaluan dan tidak sehat untuk pasar. Diskon yang normal antara 40-50%. Atau bisa sampai 55% dengan syarat tertentu. Itupun seharusnya tidak semua agen dengan sebesar itu. Mujahid Press memberikan diskon hingga 55% sebagai bonus untuk agen yang pertama kali bergabung. Itupun dengan syarat harus uang di muka (*cash)* dan pembelian harus lebih dari 300 buku.

Dari awal berdiri hingga kini Mujahid Press memberikan diskon antara 40-50%. Ada sebagian kecil agen yang diberi diskon 55%. Walaupun diskon sampai 55% namun jika dirata-ratakan, diskon itu hanya 48%. Besarnya pemberian diskon seharusnya dengan syarat-syarat tertentu, umpamanya diskon 50% dengan syarat uang di muka dan pengambilan harus lebih dari 300 eksemplar.

Dalam even tertentu, umpamanya dalam rangka menyambut bulan Ramadhan, penerbit dapat memberikan diskon besar hingga 60%. Seperti yang dilakukan Mujahid Press dalam setiap tahunnya. Pemberian diskon ini biasanya antara 15-35 hari bergantung kesepakatan staf pemasaran. Pemberian diskon ini juga dengan syarat yang ketat, yaitu pembelian di atas 300 eksemplar, tidak memiliki tunggakan utang, dan uang di muka. Di luar tanggal yang ditentukan diskon ini menjadi tidak berlaku.

Hati-hati!

Saya sarankan agar Anda hati-hati dalam memberikan diskon, bukan saja menyangkut keselamatan perusahaan, tapi kebiasaan tawar-menawar dari agen-agen itu. Umumnya agen-agen selalu mengajukan tawaran walaupun kita telah memberikan diskon besar. Diskon besar yang Anda berikan umpamanya 60%, tapi agen-agen itu tetap menginginkan yang lebih dari itu umpamanya 65%. Jika Anda memberi 65% maka agen-agen itu akan menawar lebih dari itu.

Anda juga layak berhati-hati karena syarat yang kita terapkan adakalanya diabaikan oleh agen. Umpamanya ketika kita menyaratkan uang di muka, lantas agen itu meminta keringanan jika barang tiba uang ditransfer. Sekali atau dua kali memang taat, namun berikutnya banyak yang macet. Ada sebagian agen yang diberi diskon besar yang seharusnya uang di muka, eh malah nunggak hingga bebarapa bulan. Bahkan utang belum selesai, tapi terus meminta dikirim buku.

C. Pengalaman Pahit Bersama Agen

Pengalaman adalah guru bijaksana. Menjalankan penerbitan secara mandiri seperti berjalan di hutan belantara, kita harus membuka jalan sendiri. Banyak pengalaman pahit selama perjalanan itu. Namun semuanya ibarat lampu yang menerangi langkah selanjutnya. Pengalaman pahit ini tentu tidak boleh terulang oleh siapa pun termasuk Anda. Karena itu saya ingin katakana sekali lagi, berhati-hatilah!

Pada awal berdiri Mujahid Press, saya sudah merasakan pahitnya bekerja sama dengan agen tertentu. Sebegaimana dijelaskan sebelumnya, karena ketidaktahuan saya mengenai agency, akibatnya saya menyerahkan pemasaran terhadap salah satu agen di Bandung. Dalam perjalanan berikutnya agen tersebut

mengalami masalah keuangan hingga setoran macet. Bahkan hingga kini tidak mampu membayar utang ke Mujahid Press yang jika dihitung untuk saat ini mungkin kecil yaitu Rp 16 juta-an. Namun ketika Mujahid Press masih belia, uang tersebut sangatlah besar.

Akibat macetnya kauangan agen, saya kesulitan untuk mencetak ulang. Untung saja ada orang tua/mertua yang memberi pinjaman dalam tempo sebulan. Akibat kejadian ini saya harus bergerilya memasarkan buku ke seluruh Indonesia dengan pengetahuan yang minim. Untungnya banyak juga agen yang amanah dan saya salut pada mereka. Semoga Allah SWT memajukan usaha mereka.

Pengalaman pahit kembali terjadi. Kejadiannya saat saya mulai bisa menjalankan usaha ini hingga memiliki beberapa agen. Namun karena terlalu percaya terhadap agen tertentu, akibatnya saya memberikan banyak kelonggaran yaitu memberikan buku terlebih dahulu sebelum uang ditransfer. Saat itu ada pameran di Jakarta. Agen baru itu beralasan jika pameran selesai buku sisa pameran akan dikembalikan dan uang hasilnya akan ditrasnfer. Saat itu saya mengirim hingga netto sembilan juta rupiah.

Setelah pameran, buku itu kembali. Hasil penjualan menurut dia cukup besar dan akan segera ditransfer. Kebetulan saat itu saya mengecek standnya di Istora senayan, memang ada. Data-data mengenai dia saya kumpulkan termasuk meminta kartu namanya. Dari kunjungan itu semakin menambah kepercayaan saya. Namun di luar dugaan, uang itu tidak pernah ditransfer hingga kini. Saya hubungi HP-nya ternyata hingga kini tidak aktif, bahkan alamat yang tertera dalam kartu nama sudah tidak didiami lagi. Nama orang itu masih ada dalam catatan Mujahid Press (*blacklist).*

Kejadian lain justru dari seseorang yang sebelumnya aktif. Dia mengambil buku dalam jumlah besar. Pembayaran lancar. Namun dalam perjalanan berikutnya dia raib. Toko yang didiami sudah kosong. Sementara alamat yang tertera dalam kartu nama sudah tidak ada. Begitu pula nomor telefon dan HP-nya sudah tidak aktif. Saya sudah tanya pada orang-orang terdekat di sekitanya, bilangnya sudah pindah, tapi tidak tahu alamat baru. Dia menghilang dengan meninggalkan utang cukup besar.

Kejadian hampir mirip juga terjadi. Kali ini bersama toko buku yang sekaligus agen yang hingga saat ini masih aktif. Toko buku itu berada di wilayah Solo (tidak perlu disebut namanya). Pada mulanya selalu lancar dan nyaris tidak ada masalah. Karena pembayaran lancar maka order berapa pun selalu diberikan. Namun lambat-laun mulai ada masalah. Setahun lamanya toko buku itu tidak membayar juga. Hingga saat ini atau dua tahun lamanya toko buku itu tidak mampu membayar. Kenapa? Karena selalu berganti-ganti staf. Anehnya staf yang baru tidak tahu urusan yang dilakukan staf lama. Ketika kami tagih kembali, tiba-tiba stafnya sudah ganti lagi bahkan staf yang dulu mengambil buku katanya tidak pernah dikenalnya. Entah manajemen seperti apa yang mereka terapkan. Walau demikian kami terus-menerus melayangkan surat tagihan hingga mereka melaksanakan kewajibannya.

Ada juga beberapa agen yang hingga kini masih ada, namun tidak pernah saya kirim buku lagi karena memiliki tunggakan. Hingga satu tahun lamanya ketika dihubungi selalu janji. Jika dihitung janji itu sudah melebihi batas kesabaran. Terhadap agen seperti ini jelas membingungkan. Saya tidak bisa berbuat banyak kerena sistim pemasaran hanya mengandalkan saling percaya. Ketika agen tidak dapat dipercaya, maka bisnis itu macet.

Sikap sangat tidak etis menurut saya, ketika agen itu menunggak lantas tidak kami kirim lagi buku, dia mengambil buku Mujahid Press dari agen lain. Ke agen itu juga dia nunggak. Lantas pindah ke agen lain dan berbuat hal serupa. Untuk kasus ini saya terpaksa mengirim surat pemberitahuan ke agen-agen agar berhati-hari dengan orang tersebut.

D. Pengalaman Manis Bersama Agen

Dibanding pengalaman pahit, pengalaman manis tentu lebih banyak. Agen-agen yang jujur (amanah) masih banyak. Merekalah yang bukan saja berbisnis, tapi juga ikut memperluas syiar Islam. Para agen itu telah berjasa meningkatkan minat baca masyarakat Indonesia. Mereka berpikir untuk kesejahteraan dunia dengan tidak meninggalkan tanggung jawabnya di akhirat. Saya bangga terhadap agen-agen itu dan tentu saja ingin rasanya dibanggakan oleh agen-agen itu. Dalam pengertian, agen-agen itu tetap menaruh perhatian kepada Mujahid Press sehingga buku-bukunya selalu ada di pasaran. Sebagai penerbit, Mujahid Press pun terus berpikir keras untuk menghasilkan buku-buku yang berkualitas tinggi sehingga dapat meningkatkan penjualan di agen-agen itu. Bagimana pun buku yang laku keras bukan saja menguntungkan penerbit tapi juga memberikan penghasilan lebih bagi agen-agen itu. *Insya Allah.*

Saya bahagia bukan saja karena tiap hari rekening dialiri rupiah, tapi tercapainya cinta-cita menyebarkan ilmu lebih luas lagi tanpa harus bertatap muka dengan para pembaca. Agen-agen itulah yang telah berjasa mengantarkan buku-buku Mujahid Press ke hadapan pembaca. Terutama buku-buku yang saya tulis sendiri

yang menurut perkiraan telah dibaca oleh lebih dari 3 juta orang (asumsi perbuku dibaca oleh 3 orang).

Saya juga bahagia karena ternyata agen-agen yang amanah itu dengan sukarela memberikan masukan berarti untuk kemajuan buku-buku Mujahid Press. Setiap saya mengontak agen, selalu ada ilmu baru bagaimana meningkatkan kualitas buku. Saya jadi banyak tahu tipe-tipe buku yang *best seller*. Dari semua masukan itu, kami terus berkarya dengan grafik yang lebih baik sehingga dalam setiap terbitan selalu ada buku yang *best seller*. Untuk semua masukan dari mereka saya hanya bisa berdoa *jazakumullahu khairan katsiran.*

Agen-agen itu telah menjadi saudara, interaksi yang intens menyebabkan kami selalu mengingatkan diri sendiri untuk berkarya lebih baik lagi untuk saudara-saudara itu. Kami tidak mau mengecewakan agen dengan menerbitkan buku yag jelek. Setiap hari selalu ada evaluasi. Diharapkan tahun-tahun mendatang interaksi dengan agen itu lebih intim lagi.

E. Proses Kerja Sama Toko Buku Gunung Agung, Gramedia, dan Karisma

Sebagaimana telah saya singgung sebelumnya bahwa fokus perhatian penerbit adalah ke agen bukan ke penjualan langsung (ritel). Namun pasar ritel modern seperti Gunung Agung, Gramedia, dan Karisma adalah yang dikecualikan. Kenapa? karena perlu administrsi khusus yang sulit dilakukan agen. Toko-toko itu memiliki manajemen tersendiri yang tidak bisa diganggu gugat penerbit. Sebaliknya,

penerbit harus ikut aturan toko-toko itu. Berbeda dengan sistim agency di mana agen itu yang harus ikut aturan main penerbit.

Omzet yang dihasilkan oleh tiga toko itu cukup besar antara 30-40 juta perbulan. Cukup lumayan apalagi omzet itu rutin setiap bulan. Penyebutan hanya tiga toko itu karena Mujahid Press hanya bekerja sama dengan ketiga toko ritel itu. Masih ada toko-toko lainnya yang serupa, namun ketiga toko itu yang terbesar dan memiliki cabang di seluruh Indonesia. Karena itu omzet yang dihasilkan bisa lebih besar jika semua buku masuk ke toko itu. Namun sayang, tidak semua buku bisa diterima.

Perlu diketahui ketiga toko tersebut memakai sistim konsinyasi satu bulan. Yaitu buku yang dibayar adalah yang laku saja.

1. Gramedia

Gramedia adalah toko buku terbesar di Indonesia dengan cabang-cabang yang tersebar di seluruh Indonesia. Toko ini tidak menyaratkan apa-apa untuk bekerja sama selain diskon yang harus disepakati bersama. Lebih baik lagi jika penerbit memiliki NPWP karena menjadi permasalahan atau sering ditanyakan toko ini.

Sayangnya, toko ini tidak terpusat alias otonom, artinya penerbit hanya bisa menghubungi setiap cabang toko-toko itu. Terang saja waktu yang diperlukan untuk menawarkan ke setiap cabang-cabang toko sangat lama apalagi jika harus keluar daerah. Karena itu, khusus untuk gramedia, penerbit hanya menangani Bandung saja. Cabang-cabang Gramedia di setiap daerah diserahkan ke agen. Sayangnya tidak semua agen memanfaatkan toko ini untuk penjualan buku-bukunya.

Jika terpusat, akan lebih mudah karena seluruh administrasi keuangan termasuk pengiriman buku langsung satu alamat tujuan.

Di Gramedia memang ada Bagian Pengadaan yang melayani secara terpusat untuk seluruh Gramedia di seluruh Indonesia. Namun bagian ini agak sulit ditembus karena seleksi bukunya terlalu ketat sehingga buku-buku tertentu saja yang bisa lolos. Di samping itu diskon yang dibebankan juga sangat tinggi, 55%. Padahal diskon sebesar itu jika sistim agency adalah diskon *cash*.

Teknis bekerjasama dengan Gramedia, Anda datang langsung ke toko Gramedia terdekat. Langsung hubungi Bagian Pembelian. Di sana Anda akan diberi keterangan jelas. Jangan lupa membawa katalog. Setelah disepakati tak lama kemudian ada SP atau surat pembelian yang berisi daftar buku yang dipesan. Setelah itu Anda kirim bukunya ke bagian gudang. Nota faktur harus rangkap tiga. Sebulan kemudian Anda kotra bon, bawa nota asli yang telah dicap pihak gramedia. Setelah itu Anda dapatkan data buku yang terjual beserta total nominal penjualan yang dihasilkan. Kemudian Anda buat kwitansi dengan materai 3000 dan tulis sesuai jumlah nominal tadi. Paling lambat dua minggu kemudian uang ditransfer.

Khusus untuk buku baru, penawaran harus menyertakan surat keterangan yang berisi judul elngkap, penulis, harga buku, dan kategori buku.

2. Gunung Agung

Gunung Agung menggunakan sistim terpusat. Itupun ditangani oleh pihak ketiga yang ditunjuk untuk mengurus pengadaan buku. Nama bagian pengadaan itu adalah PT. Perdana Makmur Agung (PMA) yang beralamat di Jl. Kwitang Jakarta.

Pihak pengadaan ini yang menampung buku dari seluruh penerbit Indonesia untuk disebarkan ke seluruh cabang Gunung Agung di seluruh Indonesia. Diskon yang dibebankan cukup besar yaitu 55%. Diskon ini besar karena pihak pengadaan harus mengeluarkan ongkos kirim untuk pengiriman ke seluruh cabang Gunung Agung di seluruh Indonesia.

Jika Anda datang ke sana, jangan lupa bawa katalog lengkap dan surat permohonan kerjasama. Di sana Anda akan dapat penjelasan teknis kerja sama dengan Gunung Agung dalam hal ini diwakili oleh PMA. Salah satu syarat yang diajukan PMA yang tidak ada di Gramedia dan Karisma adalah PMA menyaratkan adanya ISBN untuk seluruh buku yang masuk ke Gunung Agung. Paling lambat satu bulan, permohonan kerjasama pemasaran ini akan ditanggapi, biasanya langsung memesan buku-buku tertentu yang dalam pesanan pertama biasanya dalam jumlah besar. Dalam pengiriman buku jangan lupa nota harus rangkap tiga.

Dalam birokrasi pembayaran berbeda dengan Gramedia. PMA berinisiatif sendiri memberikan data buku yang laku dan jumlah yang akan ditransfer tanpa harus mengirim nota asli seperti Gramedia. Kenapa demikian? Karena saat pengiriman nota asli itu tidak dikembalikan dan akan dikembalikan satu bulan kemudian saat kontra bon. Laporan penjualan akan diumumkan pihak PMA setiap tanggal 20 setiap bulannya. Pembayaran pun lebih cepat dari gramedia.

3. Karisma

Karisma menggunakan sistim terpusat seperti Gunung Agung. Toko ini memiliki manajemen yang sangat rapi. Untuk pengadaan saja terpusat di gedung khusus “Gedung Karisma” yang beralamat di Jl. Parung-Bogor. Jika Anda datang ke

sana langsung hubungi bagian pembelian, namun sebelumnya harus janjian lebih dulu. Jangan lupa bawa katalog dan surat permohonan kerja sama.

Paling lambat sebulan ada jawaban yang biasanya langsung order. Bersamaan dengan itu pihak penerbit harus membuat surat perjanjian yang formatnya telah disediakan pihak Karisma. Surat itu dibuat rangkap dua, dibubuhi materai untuk masing-masing pihak. Setelah ditandatangani, kedua surat perjanjian itu dikirim via paket kilat ke Gedung Karisma u.p. bagian Pembelian. Beberapa hari kemudian salah satu surat perjanjian itu dikembalikan lagi ke penerbit untuk dijadikan pegangan.

Tak lama kemudian datang order, namun berbeda dengan PMA atau Gunung Agung, order untuk Karisma harus ditujukan untuk setiap cabang toko Karisma. Dengan sistim ini dipastikan bagian order sangat sibuk karena harus membuat nota untuk lebih dari 40 cabang Karisma di seluruh Indonesia. Namun pengiriman tetap satu alamat yaitu Gedung Karisma. Nota faktur dikirim rangkap tiga. Dalam nota khusus untuk karisma diharuskan memakai stempel bebas pajak. Sementara pengiriman buku lebih mudah karena bisa dititipkan ke cabang toko karisma terdekat.

Seminggu atau beberapa hari kemudian datang kiriman faktur atau nota asli yang nantinya digunakan penerbit untuk kontra bon. Artinya, nota asli itu sebulan yang akan datang harus dikembalikan untuk memastikan bahwa pihak penerbit pernah mengirim buku, padahal di sana pun sudah ada dua nota hijau dan kuning.

Birokrasi pembayaran lagi-lagi berbeda dengan Gramedia dan Gunung Agung. Setelah satu bulan, pihak penerbit harus segera mengirim faktur asli. Setelah itu dari pihak Karisma akan mengirim data penjualan setiap cabang Karisma beserta

rekapan seluruh hasil penjualan. Seperti halnya bagian order yang harus membuat faktur untuk tiap toko, bagian keuangan pun sama harus buat kwitansi untuk seluruh cabang Karisma dengan dibubuhi materai 3000. Setelah kwitansi ini dikirim, dua minggu kemudian pihak Karisma akan transfer total diwakili oleh *finance* yang ditunjuk Karisma.

Namun saya ingin mengingatkan Anda bahwa hati-hati dengan Karisma karena pembayarannya kurang lancar. Jika tidak ditagih terus, sulit bahkan sangat sulit membayar. Karena itu saya sarankan jika stok sedikit tidak perlu bekerja sama dengan Karisma.

Penjelasan ini mungkin tidak akan dimengerti sekaligus kecuali Anda melakukannya langsung. Namun jika ada kesulitan mengenai ketiga toko ini, *insya Allah* saya siap membantu.

BAB VIII

Pengiriman Buku

Setelah mengalamai proses cetak, buku akhirnya sampai di gudang dan siap dikirim. Proses ini adalah proses terakhir dari penerbitan buku. Bagian Gudang dan Pengirimn bertanggung jawab terhadap buku yang diorder agen. Seperti apa tanggung jawabnya? Berikut ini saya jelaskan.

A. Quality Control

Pengecekan kelayakan buku setelah cetak atau dikenal dengan *quality control* dilakukan oleh Bagian Gudang. Bagian ini bertanggung jawab terhadap kelayakan buku-buku yang siap dipasarkan. Buku-buku yang hasil cetaknya kurang baik atau rusak dari perjalanan menuju gudang, harus dipisahkan dan ditempatkan di tempat khusus yang tidak bercampur dengan buku yang kualitasnya baik.

Hanya buku-buku yang kualitas cetak baik yang bisa masuk pasar. Kualitas yang dinilai atau masuk poin pengontrolan atau penyensoran adalah cover sesuai

dengan warna yang direncanakan, tidak kotor, tidak salah potong (tidak terlalu mepet), tidak terlipat, dan hasil blocklem sempurna. Sementara dari isi, dipastikan tidak ada buku yang halamannya tidak ada (terlewat), halaman kosong (tidak tercetak), terlipat, terpotong, kotor, hurufnya buram, atau terlalu ngeblock (kelebihan tinta). Proses ini terkadang tidak berjalan lancar karena terdesak waktu kirim atau order yang banyak. Akibatnya ada saja buku yang dikembalikan agen atau pembeli karena kesalahan di atas. Dari 5.000 eksemplar biasanya kurang dari 1% kena sensor.

B. Proses Packing

Packing atau proses pengepakan adalah proses yang juga dilakukan Bagian Gudang. Bagian ini bertanggung jawab terhadap penghitungan jumlah buku yang dipesan. Salah dalam penghitungan buku baik kurang atau lebih akan merugikan salah satu pihak. Buku yang dikirim kurang atau tidak sesuai dengan order akan mengurangi kredebilitas penerbit dan menambah biaya kirim karena penerbit harus mengirim buku yang kurang. Sementara pengiriman dalam jumlah sedikit jelas lebih mahal karena hanya bisa dilakukan via pos. Kadang agen pun merasa dirugikan karena buku itu ternyata pesanan.

Karena itu, sebelum buku itu dimasukkan ke dalam dus, harus ada petugas khusus yang mengecek kebenaran jumlah buku. Bahkan petugas ini juga harus mengecek kebenaran nota. Salah dalam penjumlahan juga sangat tidak baik. Namun kesalahan dalam nota sangat jarang mengingat pembuatan nota dilakukan dengan software otomatis.

Bekerja di bagian ini memerlukan keterampilan khusus, yaitu mereka yang sudah mampu memosisikan buku. Berhubung bentuk dan ukuran buku kadang berbeda, maka keteranpilan dan kreativitas bagian ini sangatlah penting. Salah dalam menempatkan buku dapat berakibat fatal, buku dapat rusak atau lecet kena goncangan di kurir atau saat pengiriman.

Sebelum buku dimasukkan ke dus, teliti terlebih dahulu kualitas dus. Dus yang terlalu tipis, sekali banting dapat pecah atau robek akan merugikan penerbit. Karena itu pembelian dus juga harus mengikuti stendar ketebalan dus. Penting juga diperhatikan, dus jangan terlalu kecil juga jangan terlalu tebal. Terlalu kecil berakibat adanya pembengkakan kuantitas kepakkan. Sementara dus terlalu besar tidak disukai pihak kurir karena terlalu berat jika diangkat ke atas kendaraan. Dus harus direkat lakban agar tidak ambrol. Lebih baik lagi jika ditambah tali khusus agar lebih kuat. Bagian ini dituntut kerja secermat dan sesempurna mungkin, jangan sampai buku yang sudah susah payah dicetak, gagal di bagian ini.

C. Proses Pengiriman Buku

Tibalah saatnya pada proses terakhir yaitu pengiriman. Petugas pengiriman ini harus faham benar via kurir apa buku itu harus dikirim. Bagian pengiriman sudah memiliki data alamat agen lengkap dan kurir yang dikehendaki agen untuk mengantar buku tersebut. Karena itu, sebelum buku diangkat ke mobil, pastikan setiap dus sudah diberi alamat lengkap. Setelah itu buku dimasukkan ke mobil secara tersusun sesuai dengan rute perjalanan.

Setelah tiba di kurir, barang itu ditimbang untuk menentukan berapa yang harus dibayar. Dalam proses pembayaran ini selalu ada tanda terima yang menjadi bukti jika ada masalah atau komplain di kemudian hari. Komplain agen itu menyangkut banyaknya koli atau dus yang tidak sesuai data dari penerbit. Walaupun sangat jarang, namun terkadang ada saja beberapa dus yang datang terlambat (tidak serentak), terutama jika dikirim via pos. Sementara jika dikirim selain via pos tidak pernah terjadi.

D. Kerugian Saat Pengiriman

Kerugian saat pengiriman bukan saja terjadi karena kurangan atau kelebihan buku, tapi hilangnya kiriman akibat terjadi tindak kriminal di perjalanan. Bis, truk atau kendaraan yang membawa paket itu dirampok di perjalanan. Sesuai dengan perjanjian yang dibuat sepihak oleh pihak kurir bahwa segala kehilangan akibat kebakaran atau tindak kriminal di luar tanggung jawab pihak kurir. Lantas siapa yang bertanggung jawab? Tidak ada. Dalam hal ini penerbit dipastikan rugi jutaaan hingga puluhan juta rupiah. Kehilangan akibat tindak kriminal ini biasanya tidak pernah kembali lagi.

Sulit dapat mengklaim kerugian terhadap kurir. Mujahid Press pernah mendapati paket tidak sampai ke tujuan. Setelah dicek ke kurir selalu bilang akan diurus. Akhirnya kurir itu angkat tangan dan barang dianggap hilang. Pernah kiriman kami ke Sulawesi dengan netto 6 jutaan rupiah hilang tak pernah kembali lagi.

Kerugian juga bisa diakibatkan oleh keteledoran pihak kurir. Akibat barang yang dikirim terlalu banyak, buku dari penerbit terbawa oleh kiriman yang lain.

Setelah dikembalikan ke gudang barang, buku itu tidak dikirim ke alamat yang di tuju melainkan dikembalikan ke penerbit dengan alasan alamat tidak ada, padahal pengiriman ke alamat itu sdauh sering.

Kejadian-kejadian di atas memang jarang terjadi tapi sekali terjadi kami rugi puluhan juta rupiah. Kurir sendiri saya yakin tidak menghendaki kejadian-kejadian itu, mereka pun berharap perushaannya tetap mendapat pelanggan setia yang salah satunya harus meningkatkan pelayanan. Jika terjadi sering hilangnya barang kiriman, dengan sendirinya kurir itu akan ditinggalkan pelanggan, lambat-laun mereka bangkrut.

E. Konfirmasi ke Agen

Setelah barang dikirim, seminggu atau beberapa hari kemudian sebaiknya segera konfirmasi ke agen mengenai buku yang dikirim. Konfirmasi ini penting terutama untuk partai besar agar memperoleh kepastian sampainya buku yang dikirim tempo hari. Jika sudah terbiasa, konfirmasi ini tidak diperlukan, paling juga agen melaporkan bahwa buku sudah diterima. Namun untuk partai besar yang nettonya puluhan juta rupiah konfirmasi ini sebaiknya dilakukan jika agen tidak melaporkannya.

Selamat berjuang!

Sukses Menanti Anda.

Jika memiliki masalah atau ada hal yang perlu ditanyakan, jangan segan-segan kontak saya melalui e-mail (admin@penulissukses.com, tohanasr@penulissukses.com, dan tohanasr@yahoo.co.id, atau melalui telepon 022-5949620, 70818589, dan 5949774. Jika sibuk, kontak langsung ke 08122056466 atau 081572002140. Tidak ada sedikitpun yang akan saya sembunyikan demi kesuksesan Anda. Kesuksesan Anda bagian dari kebahagiaan saya