

# TIPS MENULIS BUKU KOMPUTER BEST SELLER

Oleh: **Hendi Hendratman** - website: [www.hendihen.com](http://www.hendihen.com)

Artikel ini ditulis 100% berdasar pengalaman pribadi, jadi kemungkinan besar berbeda dengan dari teori di sekolah dan ilmu - ilmu marketing. Meski begitu 'tips-tips menulis buku komputer best seller' ini sudah dialami penulis dan terbukti keampuhan khasiatnya. Mohon maaf bila ada kata – kata yang kurang berkenan karena artikel ini tidak disensor dari pihak manapun.

## **1. BEST SELLER?**

Secara umum istilah buku “Best Seller” adalah buku yang laris. Tetapi batasan laris tersebut tidak jelas, apakah terjual 1000, 5000, 10000 atau jutaan exemplar. Kenyataannya ada buku yang baru terbit sudah diberi label 'best seller'. *Lho*, memangnya sudah ada yang beli sebelum terbit? Bisa jadi cap 'best seller' adalah akal-akalan penerbit untuk meningkatkan penjualan. Tidak ada lembaga yang menentukan suatu buku dikategorikan 'Best Seller'. Jika mau, anda pun bisa memberi label tersebut. *Al'quran* yang sudah terbit ribuan tahun lalu dan masih cetak ulang hingga kini tidak pernah ada label 'Best Seller' bukan?

Ok, tulisan ini hanyalah upaya membuat buku yang bisa diterima dan disukai pembacanya. Urusan laris dan 'Best Seller' adalah rahasia Illahi, karena yang bisa membelokkan hati seseorang untuk membeli buku hanyalah Allah yang maha kuasa.

## **2. TUJUAN & MOTIVASI**

Sebelum menulis sesuatu tentu ada penggerak / motivasi di hati anda. Penggerak utama itu bisa antara lain:

### **1. Ekonomi**

Anda sangat mengharapkan imbalan berupa uang (royalti maupun jual putus). Alasan ini sah-sah saja karena kebutuhan dasar manusia adalah memenuhi kebutuhan fisik (sandang, pangan, papan). Cara apapun akan anda tempuh meskipun nyerempet hukum hak cipta misal menjiplak tulisan orang lain, terjemahan buku asing atau help software, menyuruh orang untuk menulis

agar nama anda bisa diakui sebagai penulis dll. Yang penting uang, uang, uang!

### **2. Popularitas**

Anda berjuang mati-matian agar dikenal se-Indonesia bahkan sedunia. Foto, biodata, karya anda dipublikasikan seluas-luasnya, meski tidak diberi uang sebagai imbalan. Tapi tidak masalah yang penting bisa ngetop! Anda pun aktif di *facebook* atau *friendster*. Anda senang berfoto bareng dengan public figure misal artis sinetron, vokalis band, petinju, ulama atau teroris bom bali.

### **3. Pamer & Pujian**

Dengan tersebarnya tulisan dan karya anda, tentu akan mengundang kritik dan pujian. Mendapat banyak pujian lebih menyenangkan dibanding mendapat banyak uang. Dengan pujian - pujian tersebut, anda akan lebih percaya diri sehingga berpotensi menjadi sombong. Tapi kebanyakan dipuji bisa membuat lengah dan tinggi hati. Lain halnya jika banyak dikritik, memang sakit tapi bisa membuat anda lebih kuat mental dan bijaksana.

### **4. Status & Eksistensi**

Yang ini lebih baik dari sebelumnya. Status sebagai penulis berguna untuk meningkatkan jenjang karir sebagai dosen, karyawan atau pengusaha. Buku bisa dianggap tugas akhir untuk mendapatkan 'ijazah' pengakuan 'cum' dari instansi dan birokrasi. Masyarakat menganggap seorang penulis adalah orang yang berilmu dan tidak pelit.

### **4. Backup & Sharing Ilmu**

Memory otak anda tidak bisa menampung banyak data, kecepatannya pun berkurang dengan bertambah usia. Oleh karena itu ilmu anda dituangkan ke dalam tulisan berupa jurnal, artikel, presentasi, workshop, blog dll. Ilmu tersebut anda bagikan agar orang lain bisa mengembangkan lebih jauh. Anda tidak khawatir akan banyak saingan. Dengan demikian anda bisa masuk kategori ilmuwan dan cendekiawan sejati.

### **5. Royalti Akhirat**

Ini motivasi yang seharusnya dimiliki setiap orang: *Lillahi ta'ala!* Kita tahu jika manusia mati, akan meninggalkan 3 hal saja yaitu anak anda yang soleh, amal selama hidup dan ilmu yang bermanfaat. Ilmu yang anda berikan bisa jadi bermanfaat bagi orang lain tanpa anda sadari. Jika anda mati, pahala terus mengalir bagai royalti jika ilmu anda bermanfaat terus menerus. Bagi anda royalti di akhirat lebih penting daripada royalti dari penerbit.

### **3. MENULIS DENGAN HATI**

#### **1. Bangkitkan Emosi**

Menulis adalah mengekspresikan hati dan otak kedalam bentuk tulisan. Tulisan berpengaruh jika menggunakan hati, bukan otak semata. Perasaan marah, kecewa, sedih, senang, semangat bisa tercermin lewat tulisan. Permainan emosi akan membuat pembaca tergugah untuk terus membaca tulisan anda. Coba bayangkan jika anda menonton film bioskop, tetapi pada 10 menit pertama adegannya tidak membangkitkan emosi, tentu anda akan segera meninggalkan film tsb bukan? *It's Boooo....ring!*

#### **2. Siap dikritik**

Penulis harus siap menerima pertanyaan, kritik, saran, protes dan ancaman. Semuanya menyakitkan hati, tapi dibalik itu ada hikmah dan ilmu yang bisa diambil. Jika ada pembaca yang kritik jawablah dengan permohonan maaf dan rendah hati misal "Mohon maaf atas ketidak sempurnaan buku tersebut, masukannya bermanfaat untuk saya". Jangan dilawan dengan bantahan atau menantang, karena kritikus tidak akan menyerah untuk menyerang balik, yang akhirnya hanya membuang waktu, pikiran dan tenaga saja.

#### **3. Tidak Menggurui**

Pembaca mana sih yang senang dinasehati, diceramahi? Lebih baik diskusi daripada kuliah bukan? Posisikan anda sebagai pembaca yang masih awam, sehingga bahasa tulisan anda bisa dimengerti banyak orang. Jangan membuat image seakan anda terlihat hebat karena akan membuat jarak dengan pembaca.

#### **4. Guru kencing berdiri, murid kencing berlari.**

Berkat tulisan anda, pembaca bisa menjadi lebih hebat daripada penulisnya. Jika menggunakan pendekatan bisnis hal tersebut adalah tindakan bunuh diri, karena resikonya anda akan banyak saingan. Tapi di dunia pendidikan / edukasi, hal tersebut adalah sebuah keberhasilan!

#### **5. Jujur**

Kata sederhana ini sebenarnya adalah kuncinya. Ilmu yang didapat bukan ada sejak lahir, melainkan melalui proses belajar melalui buku, televisi, internet, CD interactive, video tutorial, diskusi, seminar, eksperimen dll. Oleh karena itu betapa sombong dan pembohong jika penulis tidak mencantumkan **Daftar Pustaka!**

### **4. SUKA DUKA MENULIS**

#### **Duka Penulis**

Sebelum membahas hal – hal yang asyik jadi penulis, tentu ada hal yang tidak menyenangkan antara lain:

- **Penghasilan Tidak Pasti.** Buku anda belum tentu laku di pasar karena banyak faktor. Namanya juga jualan, kadang naik kadang turun. Penulis diberi royalti dari penerbit ada yang 6 bulan sekali atau setahun sekali. Untuk penulis pemula akan sulit bisa hidup jika mengandalkan penghasilan seperti itu. Lebih realistis mengerjakan proyek atau menjadi karyawan yang digaji perbulan.
- **Menerima Kritik & Pujian.** Berani dipublikasikan berarti siap menghadapi masukan positif dan negatif. Jika tidak ingin menerima masukan jangan cantumkan alamat rumah, nomor telepon, e-mail atau identitas anda.
- **Belajar & Belajar.** Hidup untuk belajar atau belajar untuk hidup? Atau keduanya? Ketika anda menulis akan banyak hal yang tidak anda ketahui. Oleh karena itu anda akan berusaha mencari jawabannya di internet, perpustakaan dan narasumber lain.
- **Bad Mood.** Awalnya sih semangat nulis, tetapi ketika ada tawaran proyek atau tugas kantor/sekolah, maka tulisan anda ditinggal sementara. Semakin lama ditinggal makin sulit bangkit dan akhirnya terbelengkal selamanya.
- **Anti Sosial.** Jika sedang fokus menulis, fantasi dan imajinasi terus mengalir sehingga secara tidak sadar anda telah *connect* ke 'dunia lain'. Koneksi akan terputus jika terdengar bunyi handphone, bel rumah dan sapaan orang di sekitar anda. Otomatis anda lebih senang menyendiri dan menghindari keramaian.

#### **Suka Penulis**

- **Royalti / Jual Putus.** Honor berupa royalti akan anda terima dari penerbit sesuai buku yang terjual setelah beberapa bulan. Kerja sekali hasil berkali-kali, enak bukan? Jika anda butuh uang cepat bisa dengan sistem Jual Putus. Anda langsung menerima uang dalam jumlah besar saat naskah diberikan ke penerbit.
- **Entrepreneur.** Penulis adalah entrepreneur atau pejuang. Tidak ada batasan jam kerja. Setiap detik bisa dimanfaatkan untuk menulis. Jam kerja penulis berbeda dengan pekerja yang rutin pergi pagi pulang petang. Terserah anda mau kerja kapan saja. Andapun akan semangat mempromosikan dan menjual buku sesuka anda. *You're the Boss!*
- **Kepuasan dan ketagihan.** Kepuasan luar biasa jika selesai menulis satu bab. Anda akan ketagihan untuk melanjutkan ke bab berikutnya.

- **Populer.** Jika buku laris manis, nama anda akan dikenal di kalangan tertentu. Undangan untuk mengisi seminar, workshop, pameran dll akan datang dengan sendirinya. Akan banyak orang yang ingin foto bareng dan minta tanda tangan. Selain itu akan ada penghasilan sampingan sebagai pembicara atau instruktur.

## **5. MENEMUKAN PENERBIT**

Menemukan penerbit yang cocok sering membuat putus asa penulis. Hal ini sama seperti mencari pasangan hidup. Setelah mengetahui seluk beluk pasangan anda 'luar dalam' maka anda bisa memutuskan untuk bersama menempuh hidup baru. Begitu juga dengan menemukan penerbit, anda harus menelitinya terlebih dahulu. Beberapa penerbit besar buku komputer yang bisa anda hubungi antara lain: Elex Media Computindo, Andi Offset, Informatika, Escaeva dll. Untuk mendapatkan informasi lebih jauh tentang penerbit tersebut antara lain :

- Langsung bertemu **Direktornya**. Namun biasanya hal ini cukup sulit jika anda belum pernah berhubungan sebelumnya
- **Karyawan** dari penerbit.
- Salah satu **penulisnya**.
- **Online / Internet**. Anda bisa gunakan Search Engine untuk mencari informasi tentang penerbit dan penulis - penulisnya

Jika sudah mendapat penerbit yang kira –kira cocok, anda bisa melayangkan Surat permohonan untuk menerbitkan tulisan anda. Disini anda sebaiknya sudah bisa memberikan :

- **Judul** yang menarik dan bermanfaat.
- **Print** (hardcopy) sebagian materi andalan. Tidak usah bentuk file (\*.doc) dan hanya bab tertentu saja yang kira – kira menarik. Sampul / cover tidak perlu dibuat karena penerbit sudah ada yang khusus desainer grafis yang menangannya.
- **Kerangka** / daftar isi
- **Surat pengantar** Ada baiknya anda memberi batas waktu penerbit untuk menghubungi anda dengan alasan jika naskah tidak diterima atau ditanggapi akan digunakan pihak / penerbit lain. Ingat, penerbit juga membutuhkan bahkan kekurangan penulis, oleh karena itu anda sebaiknya tidak mengemis atau mengorbankan harga diri di mata penerbit.
- **Biodata & Curriculum Vitae**. Sebagai nilai tambah untuk menunjukkan kapasitas dan meningkatkan image anda.

Jika naskah ditolak maka anda bisa mengucapkan terima kasih atas perhatiannya, dan coba layangkan hal yang sama ke penerbit lain dst. Sekali lagi mencari penerbit yang cocok sama dengan mencari pasangan hidup dan melamar pekerjaan. Setelah 12 kali ditolak, bisa jadi anda akan diterima pada lamaran ke 13!.

Jika naskah diterima, bersiaplah dengan hal –hal yang berhubungan dengan bisnis. Sebaiknya dibuat Perjanjian Kerjasama kedua pihak di atas materai untuk mengamankan hubungan anda dengan penerbit. Di sini anda sudah memasuki pintu lebar untuk menjadi penulis besar! Suatu anugrah besar jika naskah bisa diterima penerbit. Oleh karena itu sebaiknya segera **bersyukur** dan **bersujud** kepada sang pencipta atas segala Rahmat-Nya!

## **6. SISTEM PEMBAYARAN KE PENULIS**

### **A. Royalti**

Biasanya penerbit memberi royalti 10% - 15% dari harga resmi setiap buku. Jika harga buku Rp.50.000, maka royalti untuk anda Rp.5.000 setiap buku. Jika dalam 6 bulan terjual 1.500 exp, maka penulis mendapat Rp.7.500.000. Dan seterusnya setiap 6 bulan anda akan mendapat royalti yang variatif tergantung penjualan buku. Jika buku habis dan tidak dicetak lagi andapun tidak mendapat apa-apa. Setelah buku terbit, royalti diberikan setiap 6 bulan atau 1 tahun sekali.

Anda hanya kerja sekali, lalu mendapatkan hasil berkali – kali ini, orang menyebutnya *passive income*. Kerugiannya : Anda harus menunggu lama (6 – 12 bulan) untuk mendapatkan royaltinya. Biasanya penulis awal enggan dengan sistem pembayaran tersebut. Sudah habis waktu dan tenaga koq cuma dibayar segitu? Lagi pula dibayarnya 1 tahun kemudian. *cape deh!*

### **B. Jual Putus**

Anda menerima langsung misal Rp.10 juta sejak naskah diterima penerbit, setelah itu tidak ada hubungan lagi dengan penerbit. Anda tidak perlu khawatir buku tidak laku dan pembaca kecewa, karena sudah dibayar di awal. Kerugiannya: Jika buku anda ternyata laris manis dan dicetak berulang kali anda tidak berhak menerima apapun dari penerbit.

### **C. Gaji**

Persis seperti karyawan, anda menerima gaji tetap perbulan sebagai penulis dengan target tertentu. Jika tidak sesuai target, tentu ada sangsinya. Kehidupan anda lebih stabil, terjamin tetapi diatur penuh oleh bos yaitu penerbit atau penulis makelar (penulis yang mengajak menjadi penulis).

## **Sistem Mana yang terbaik?**

Jika yakin buku anda bermutu (materi padat, manfaat, mudah dicerna, menarik dll) dan bakal laris sebaiknya anda memilih sistem royalti. Dengan sistem ini anda akan semangat untuk promosi dan menjualnya agar buku anda cepat habis.

Jika buku anda asal jadi, hasil jiplakan, materi dangkal, segmen terbatas atau sulit dimengerti sebaiknya jual putus saja, biar penerbit yang menanggung rugi. Jangan coba – coba pasang biodata atau alamat e-mail, supaya pembaca tidak bisa komplain. Setelah anda menerima uangnya segera ambil langkah seribu he...he.....

Untuk alternatif C yaitu Gaji, yang diutamakan adalah kuantitas halaman sesuai target, otomatis kualitas adalah nomor dua belas. Cenderung buku yang dibuat adalah buku yang tipis dan tidak lengkap karena anda dikejar deadline / kejar tayang. Anda pun harus berpikir agar masa kerja sebagai karyawan selalu diperpanjang penerbit.

## **7. KEKHAWATIRAN PENULIS**

### **Penerbit ‘Darmaji’**

Menurut penerbit, buku anda dicetak 2000 exp. Jumlah sebenarnya mungkin 3000 exp. Selisih 1000 buku itu biasa digunakan untuk etalase, sample, penggantian buku rusak, kehilangan, doorprize, souvenir, promosi, cadangan buku habis dan resiko lain.

Wajar jika berprasangka penerbitnya ‘Darmaji’ (Beredar Lima ngaku Siji) karena penulis tidak bisa memantau penjualan buku di setiap toko buku di Indonesia bukan?. Misal buku anda laku 5000 exp, tetapi laporan ke penulis hanya 1000 exp. Penulis tidak bisa berbuat atau menuntut apa – apa karena tidak ada buktinya. Tapi anda tidak usah khawatir karena rezeki itu di tangan Allah bukan di tangan penerbit. Rupiah yang tidak diberikan kepada anda tidak akan hilang meski penerbit menipu anda. Balasan bagi anda mungkin bukan dalam bentuk royalti tapi dari sumber yang tidak anda duga, atau berupa ketenangan hati, kesehatan, keceriaan, nama baik dll. Intinya rezeki anda tidak akan berkurang karena Allah maha melihat dan maha Adil. Anda percaya?

### **Positioning**

Sebagai penulis atau penyanyi yang dibayar penerbit atau produser, otomatis posisi anda dibawah penerbit. Oleh karena itu buat hubungan yang baik dengan penerbit. Jangan mentang – mentang sudah menjadi penulis terkenal, anda menjadi sombong dan meremehkan penerbit. Penulis dan penerbit ibarat suami istri yang menjalankan tugas berbeda untuk mencapai

tujuan yang sama. Begitu pula sebaliknya, penerbit seharusnya menghargai upaya penulis yang aktif memperbaiki dan mempromosikan bukunya.

## **Penulis menjadi penerbit**

Mungkin saja penulis menjadi penerbit, tapi anda harus siap dengan seluk beluk bisnis penerbitan yang sangat berbeda dengan kegiatan menulis. Dengan demikian waktu anda menulis akan tersita dengan urusan administrasi dan bisnis.

## **8. SASARAN SEGMENT PEMBACA**

- **Spesifik.** Sebelum menulis, tentukan siapa saja sasaran pembaca buku anda. “Semua orang” adalah tidak mungkin, karena anak balita tidak mengerti buku anda yang membahas (misal) pemrograman PHP. Tentukan usia segment pasar lebih spesifik misal: usia remaja, usia dewasa, pelajar, mahasiswa, karyawan, pengusaha atau hobbies. Jika segmen yang dituju sudah jelas, anda bisa menggunakan gaya bahasa dan kasus yang sesuai.
- **Tidak SARA** (Suku, Agama, Ras dan Antar golongan). Misal anda menggunakan foto anak, istri dll yang sedang shalat atau mengaji. Maka umat yang tidak seiman enggan mempelajari buku anda atau sebaliknya.
- **Tidak Narsis.** Jika anda membuat buku kasus – kasus di Adobe Photoshop, jangan menggunakan foto anda atau keluarga sendiri, karena berkesan pamer diri sendiri (narsis) yang membuat orang lain ‘sebal’ dengan anda.
- **Kasus Netral.** Daripada menonjolkan simbol Golongan, Ras, Agama atau merek tertentu. Lebih baik yang netral saja seperti: pemandangan alam, binatang, alat kantor atau ilustrasi abstrak. Kalau mau pakai foto orang, bisa orang luar negeri, foto model, selebriti atau bayi.

## **9. TIPS MENANGKAP IDE**

- Di sekeliling kita sebenarnya banyak ide yang bisa diambil. Hanya saja kita secara tidak sadar sering melewatkan informasi tersebut.
- Setelah kita mendapat ide, segera tulis ide tsb di buku notes, bungkus makanan, handphone, kertas di tembok dll.
- Pindahkan catatan kecil tsb ke satu tulisan di komputer
- Setelah catatan cukup banyak, anda bisa menyusunnya mulai materi yang paling sederhana sampai paling rumit. Tulisan tersebut adalah kerangka buku anda.

- Saatnya adalah sekarang. Jika anda ada kesempatan, gunakan waktu tsb untuk menulis, terlalu lama atau sering menunda maka mimpi anda akan terkubur selamanya. *Now is the Time!*
- Minta pendapat orang lain, penerbit, penulis atau orang yang kompeten tentang materi anda, untuk mendapatkan masukan atau kritik kerangka penulisan yang anda buat.
- Dalam hal tertentu *salah adalah emas, benar adalah berlian*, yang tidak berharga adalah tidak berbuat apa-apa. Jangan takut berpendapat atau berkesimpulan di buku anda. Seiring berjalannya waktu dan ilmu anda, kemungkinan pendapat tsb akan anda revisi / perbaharui sendiri.

## **10. TIPS PEMILIHAN JUDUL**

### **1. Hindari Mencantumkan Versi.**

Misal judul buku anda adalah “Fotografi Digital menggunakan Photoshop CS2”. Maka orang yang menggunakan Photoshop 7, CS, CS3 merasa tidak terwakili dengan buku tsb. Padahal fitur yang anda gunakan di Photoshop CS2 masih ada di versi sebelumnya. Jika muncul photoshop versi baru, otomatis buku anda basi, ketinggalan jaman dan tidak laku meski materinya bisa digunakan di photoshop versi terbaru. Sebaiknya versi dicantumkan jika memang membahas fitur baru di versi tersebut, misal berjudul “Fitur Baru Adobe Photoshop CS2 untuk Fotografi Digital”.

### **2. Perluas Segment Pasar.**

Untuk membuat skripsi / tesis atau kebutuhan akademis, judul harus dibatasi agar sesuai inti permasalahan. Tapi untuk bisnis buku, hal tersebut akan membatasi segmen pembaca sehingga umur buku tidak lama dan hanya dibeli kalangan terbatas. Misal “*Membuat motif dasi dengan coreldraw X3*”. Berapa banyak sih yang berminat mendesain dasi? Coba perluas judulnya menjadi: *Aplikasi Coreldraw untuk fashion* atau *Membuat desain distro menggunakan Coreldraw*. Maka sasaran pembeli buku anda lebih luas dari desainer dasi menjadi kalangan fashion atau distro.

### **3. Hindari judul yang terlalu panjang,**

Misal: “*Memfaatkan internet untuk mencari kerja, karir dan bisnis*”. Sebaiknya dipersingkat menjadi “*menghasilkan uang di Internet*”. Jika tetap ingin mencantumkan kata – kata yang dianggap penting, anda bisa menyimpannya di sub judul. Misal “*Flash untuk kreasi animasi, grafis, multimedia, game edukasi*”. Karena judul terlalu panjang dan tidak fokus, coba

ubah menjadi “*Kreatif dengan Flash*” dengan subjudul kecil dibawahnya : “*Animasi | Grafis | Multimedia | Game | Edukasi*”

### **4. Hindari “Panduan Lengkap”.**

Misal “Panduan Lengkap Excel 2007”. ‘Lengkap’ atau komplit adalah 100%, jika hanya 99% artinya ‘hampir lengkap’. Untuk membuat buku ‘lengkap’ tidak mungkin dibahas dalam buku tebalnya 300 halaman. Diperlukan ribuan halaman agar menjadi lengkap seperti kamus. Jika buku tersebut lengkap seharusnya pembaca tidak akan membeli buku ‘Excel’ lain untuk mendapatkan materi lain bukan?

### **5. Hindari Janji dengan Angka Pasti**

Misal “*36 Jam Menguasai AutoCAD*”. Setelah dipraktekkan ternyata bukan 36 jam tapi 36 hari. Target 36 jam tidak tercapai mungkin karena materi sulit dimengerti atau kecerdasan pembaca berbeda dengan si penulis yang jenius. Pembaca akan kecewa karena janji pada judul tidak sesuai. Lebih aman judul bersifat relatif / tanpa angka, misal “*Tutorial Ringkas dan Jelas 3D Studio Max*” atau “*Mudah dan Cepat menggunakan 3D Studio Max*”

### **6. Pilih kata yang impresif.**

Misal “*Tuntunan Desain Web*”. coba tambahkan kata – kata impresif / heboh seperti : “*Trik Jitu Desain Web*”, “*Desain Web itu Mudah!*”, “*Cara Cerdas mendesain Web*”, “*Kupas Tuntas Web Desain*”, “*The Magic of Web Design*” dll.

## **11. JENIS BUKU KOMPUTER**

### **Teori / Manual vs Kasus / Tutorial**

Buku komputer terbagi 2 yaitu buku teks book (manual) dan studi kasus (tutorial).

**Buku manual** berisi teori, prinsip, fungsi tools seperti help pada software. Tools dibahas lengkap lalu dijelaskan penggunaannya pada kasus. Setelah fungsi –fungsi tools dijelaskan lalu diberikan beberapa contoh kasus pada akhir buku. Gaya pembahasannya mirip kuliah atau teori di kampus yang membosankan.

**Buku tutorial** berisi langkah – langkah praktis menyelesaikan suatu kasus / masalah. Kasus yang dibahas, diselesaikan dengan tools yang tepat ditambah bumbu tips dan trik. Setelah membahas kasus dari yang paling mudah sampai paling sulit, baru teori dan fungsi tools lengkap dijelaskan di akhir buku.

Agar pembaca bisa cepat mempelajari software, pilihlah buku tutorial. Tetapi jika ingin mendapat materi lengkap maka pilihlah buku manual. Berdasarkan pengamatan penulis, pasar lebih menyukai buku tutorial karena lebih praktis dan langsung pada inti permasalahan.

### Tips buku tutorial

Berikut ini adalah tips untuk menulis buku tutorial. Dalam hal ini buku manual tidak akan dibahas OK.

- **Sistematis.** Penjelasan dimulai dari kasus yang paling mudah dan fundamental sampai ke kasus yang paling rumit dan sulit. Hal ini sama seperti jika mengajar di kelas.
- **1<sup>st</sup> Chapter = Quick Start.** Bab satu adalah pintu gerbang buku anda. Jika pada bab ini pembaca menjadi percaya diri dan penasaran, otomatis bab berikutnya akan dibaca. Tetapi jika bab satu tersebut bikin pusing dan tidak menarik, maka buku anda menjadi hiasan lemari selamanya. Oleh karena itu bab satu sebaiknya mengupas kemampuan umum software secara singkat tetapi tidak perlu mendalam.
- **Mencari Studi Kasus.** Yang membuat buku tutorial berbeda dengan buku manual adalah banyaknya studi kasus (nyata atau fiktif). Mencari ide kasus memang cukup memeras otak. Misal anda ingin menjelaskan fungsi tools untuk membuat logo. Lalu logo perusahaan apa yang cocok agar tools yang akan dijelaskan bisa dibahas?
- **Kasus Variatif.** Wawasan anda perlu diperluas agar kasus tidak monoton. Misal buku anda dari awal sampai akhir hanya mengambil kasus foto wanita cantik saja. Coba eksplorasi pada kasus di dunia anak / dewasa, pria/wanita, dalam/luar negeri, budaya kuno/modern, flora/fauna dll. Pelajari kembali segment pasar buku anda.
- **Populer.** Agar buku anda lebih akrab dengan pembaca, gunakan kasus populer dan umum. Misal kasus pembuatan logo, coba pilih logo superman atau batman yang sudah terkenal dibanding logo kantor milik saudara anda yang baru berdiri. Jika ada film batman episode baru, maka buku anda ikut terangkat popularitasnya bukan?
- **Humor Plesetan.** Jika buku anda terlalu serius, tentu akan membuat pembacanya bosan atau 'bete'. Maka perlu sedikit bumbu humor agar lebih segar dan tersu membaca bukunya. Salah satu teknik humor yang cukup ampuh adalah teknik Plesetan. Misal kasus seharusnya adalah "ANTV" yang diplesetkan dengan "ANTiTV". Atau "Maju tak gentar membela yang bayar!" dll
- **Readable 'Offline'.** Buku tutorial biasanya hanya bisa dipraktikkan langsung di depan komputer. Hal ini akan sebaiknya dihindari. Buku anda lebih baik lagi bisa dipahami meski pembaca tidak sedang di depan

komputer. Oleh karena itu perlu ada gambar *screen capture* dan petunjuk / *pointer* yang jelas pada setiap langkahnya.

- **Less Steps, More Chapters.** Daripada membuat buku berisi 10 bab dan 30 halaman setiap babnya, lebih baik berisi 30 bab dengan 10 halaman setiap babnya. Tutorial yang terlalu panjang akan membuat pembaca lelah, minder dan akhirnya meninggalkan buku anda dengan kekecewaan. Lebih baik materi yang panjang dibagi menjadi beberapa bab kecil.
- **Dialogis:** Agar tidak berkesan satu arah atau menggurui, coba gunakan kata-kata dialogis dengan pembaca buku. Caranya ketik kata-kata seperti 'betul tidak?', 'silakan coba', 'anda setuju?', 'tidak percaya?', 'anda tentu bisa melanjutkan sendiri bukan?' dll. Dengan demikian pembaca seakan sedang diajak dan ditemani.
- **Tips & Trik** adalah hal yang sering dicari dan disukai pembaca. Dengan tips dan trik, pembaca akan tahu cara cerdas, singkat, curang (*cheat*) untuk menyelesaikan masalah / kasus. Buktinya website kode curang game sangat banyak pengunjugnya bukan?.
- **Contactable.** Setelah pembaca mempraktekkan yang anda tulis, tentu akan banyak pertanyaan. Siapa lagi akan dihubungi selain anda sebagai penulis bukan?. Agar pembaca bisa menghubungi anda, di buku cantumkan alamat rumah, e-mail, website atau blog. Jika ingin repot, cantumkan nomor Handphone, dijamin anda kewalahan menerima banyak pembaca yang mengajukan pertanyaan, proyek, komentar, komplain dll.

## 12. SISTEMATIKA BUKU TUTORIAL

Berikut ini adalah sistematika / urutan isi sebuah buku dari halaman awal sampai akhir.

### 1) Pendahuluan (Intro)

Berisi : Daftar isi, Pengantar, Biodata, Ucapan Terima kasih, Komentar Pembaca, Contoh Kasus dll.

#### Tips:

- a) **Biodata:** jangan memajang foto anda di buku seperti pada KTP atau SIM. Sebaiknya foto memperlihatkan kehidupan anda sehari-hari. Jangan lupa pasang senyuman anda yang terbaik. Jika wajah anda terlalu serius bisa-bisa pembaca ketakutan dan tidak ingin menjadi penulis seperti anda.
- b) **Ucapan Terima Kasih:** Salah satu kegunaan ucapan terima kasih adalah sebagai promosi buku anda. Orang yang namanya tercantum di buku akan senang, sehingga bangga memamerkan ke teman-temannya.

- c) **Komentar Pembaca:** gunanya untuk menambah bukti kepercayaan terhadap buku anda. Kesaksian atau pengakuan pembaca sangat mempengaruhi penjualan. Menurut ahli marketing, penjualan yang efektif adalah dari mulut ke mulut. Itulah perlunya mencantumkan alamat email untuk menampung komentar pembaca anda.
- 2) **Bab Materi (Chapters):** Adalah inti dan bagian terbesar buku anda. Berisi materi tutorial, teori, tips and triks kasus dari bab Bab I s/d Akhir. Agar pembaca mudah menerima materi, maka bisa menggunakan sistematika sebagai berikut:
- Tujuan & Hasil Akhir.** Anda jelaskan tujuan manfaat tutorial sampai ke hasil akhirnya. Tampilkan pula kasus yang sudah populer yang menggunakan teknik tersebut.
  - Persiapan.** Sebelum memasuki inti masalah dan solusinya, jelaskan hal – hal yang perlu disiapkan seperti tampilan bidang kerja, data mentah, satuan ukuran, setting lainnya.
  - Pemecahan Masalah / Kasus.** Ini adalah inti buku anda. Jelaskan dengan tidak terlalu banyak (Maksimal 20) langkah / step. Usahakan membagi step menjadi beberapa bagian. Yang paling disukai adalah materi tips n triks (cara singkat atau curang).
  - Kesimpulan & Hasil Akhir.** Anda perlu pula menjelaskan kelebihan dan kekurangan teknik yang anda ajarkan.
- 3) **Ucapan Penutup.** Di awal buku anda sudah ada salam awal (kata pengantar). Oleh karena itu perlu diakhiri dengan salam akhir / perpisahan seperti ‘Sampai Jumpa’ Mohon maaf bila ada kata – kata..”, “Terima kasih atas perhatiannya” dll. Hal ini menandakan penulis adalah orang yang tahu tata krama.
- 4) **Halaman Akhir (Outro):** Berupa Kesimpulan, Daftar Pustaka, Iklan buku anda yang lain atau buku dengan topik yang berkaitan dari penulis lain di penerbit yang sama, Catatan dll.

**Tips:** Jangan memasang iklan instansi pendidikan, perkumpulan agama, politik dll di dalam buku anda karena akan membatasi segmen pasar. Jika buku anda mencantumkan / disponsori kampus tertentu, maka mahasiswa kampus lain enggan membeli buku karena gengsi almamater.

## **13. TEKNIK PENULISAN**

### **Software Pendukung Penulisan**

- **MSWord:** Software ini memang jagonya menetik. Anda bisa saja menggunakan Indesign tetapi akan lebih lambat karena tidak ada fitur Macro, AutoCorrect atau Autotext.
- **Snag It:** Software handal untuk menangkap gambar di layar komputer. Anda bisa saja menggunakan Alt+Print Screen tapi akan repot jika ingin mengkonversi gambar ke grayscale. Bisa saja menggunakan CorelCapture, tetapi akan lebih lambat dan memakan memory lebih besar.
- **Coreldraw:** Untuk membuat header yang atau ilustrasi gambar
- **Photoshop :** Untuk mengedit foto

### **Tips Penulisan**

Berikut ini tips agar proses menetik menjadi cepat dan mudah.

- **Image First, Layout Last.** Untuk membuat buku tutorial biasanya anda telah mencoba kasusnya. Agar ide inti tidak hilang, cobalah menangkap step gambar dengan software *Snag It*. Lalu *paste* di dokumen Word. Tidak perlu menetik apapun, yang penting gambar sudah masuk dokumen. Usahakan proses *capture* dan *paste* anda selesaikan saat itu juga sampai tuntas. Karena jika dilanjutkan beberapa hari lagi bisa lupa lagi step dan idenya. Setelah semua step gambar masuk, anda bisa melanjutkan dengan proses menetik teks. Anda bisa lakukan kapan saja tanpa harus takut kehilangan jejak ide karena sudah ada step gambarnya bukan?
- **Image in Every Step.** Setiap langkah sebaiknya ada gambarnya, kecuali step yang menunjuk ke menu, cukup misal dengan kata” File → Save”. Jika gambar terlalu banyak dan besar, anda bisa mengakalinya dengan meng-Crop-nya di Ms Word.
- **Caption vs Highlight.** Jika setiap gambar diberi Caption (nomor gambar misal ‘gambar 2.1 tampilan render’) maka banyak ruang di buku yang terbuang. Lebih baik gambar anda diperjelas dengan fokus lingkaran atau tanda / teks yang menunjukkan bagian yang penting.
- **Font Sanserif (Arial) vs Serif (Roman).** Font jenis Serif / Ujung berkait seperti Times Roman memang terlihat indah tetapi ukurannya kecil dan mengurangi kecepatan membaca dibanding huruf SanSerif / tanpa kait seperti Arial. Survey membuktikan bahwa huruf Arial lebih cepat dan mudah dibaca dibanding Times Roman dan sejenisnya.
- **Simple Text.** Usahakan membuat dengan kata-kata sederhana dan tidak terlalu panjang. Ingat Motto orang bijak yaitu KISS! (*Keep It Simple Stupid!*)

- **No Empty Space.** Jika buku anda banyak ruang kosong hal tersebut adalah pemborosan. Atur text dan gambar lebih padat, misal teks berada di samping kiri dan gambar samping kanan. Jangan teks di atas gambar di bawah.
- **Backup in 3 Different Storage.** Naskah anda tidak dijual di toko manapun, oleh karena backup naskah anda minimal ke 3 media (CD, harddisk, Flashdisk). Banyak penulis yang salah save sehingga menimpa naskah yang sudah baik, kena virus, harddisk terbakar dan kecelakaan yang tidak diduga lainnya.

### Fitur & Tips Pengetikan di MSWord

Berikut ini fitur handal di Ms Word untuk pengetikan cepat dan mudah.

- **Edit Picture (Word 2000 only).** Fitur ini untuk menyisipkan objek teks ke dalam image hasil capture. Jika image diubah ukurannya, otomatis teks tersebut ikut menyesuaikan. Fitur ini mirip dengan Group namun lebih praktis. Sayangnya fitur ini hanya aktif fi Ms Word versi 2000 dan 97. Di versi terbaru fitur Edit Picture tidak aktif (coba klik kanan pada image)
- **Style.** Semua software layout pengolah kata memiliki fitur ini. Anda harus tentukan text mana yang menggunakan style headline, subhead, heading, bodytext dll.
- **Text Wrapping.** Image dapat diletakkan dibawah atau samping text, otomatis text akan menyesuaikan posisinya. Text wrapping yang handal adalah 'Rectangle'.
- **Text Spelling Off.** Untuk pengetikan bahasa Indonesia, matikan fitur ini karena memperlambat komputer dan mengganggu teks dengan tanda '^^^^^' merah dibawah text.
- **Macro.** Dengan bahasa pemrograman sederhana, anda bisa mempercepat pengetikan. Seperti perintah mengulang kata, tabel dll.
- **Auto Correct.** Meski terbiasa mengetik 'sebelas' jari anda bisa mengetik dengan cepat dengan bantuan Auto Correct. Setelah anda program, hanya menekan tombol 'kk' lalu spasi akan tampil (misal) kata 'klik kanan', 'm' spasi akan tampil 'mempergunakan' dll.
- **Auto Text.** Jika anda membuat text box dengan ukuran, margin, warna, kata tertentu tentu akan repot jika harus mengulangi perintah tersebut berulang kali. Dengan Auto Text, objek yang telah disetting akan tersimpan dalam kelompok AutoText yang tinggal anda pilih.
- **Backup Copy.** Jangan pilih fast save karena hanya akan ada 1 file \*.doc saja. Lebih aman pilih 'Always Create Backup Copy', maka anda akan punya 2 file \*.doc.

## 14. CD INTERACTIVE

Buku tutorial biasanya menyediakan data untuk latihan. Berikut ini tip isi CD agar pembaca senang dan puas:

- **Autorun Multimedia.** Saat CD dimasukkan ke CD Drive maka tampil interface interaktif yang biasanya terdiri dari text, image, video, audio, virtual reality dll. Pembuatan CD interaktif bisa menggunakan macromedia Flash, Director, Delphi, Visual Basic dll. Dengan kekuatan multimedia, buku anda tampil lebih canggih, artistik dan menarik untuk dijelajahi.
- **Video Tutorial (\*.avi, \*.swf).** Ada hal yang sulit dijelaskan lewat buku oleh karena itu perlu bantuan Video tutorial untuk menjelaskannya. Dengan bantuan softare Camtasia Studio, anda bisa membuat video tutorial ke format \*.avi, \*.swf, \*.wmf dll. Tidak perlu membuat video tutorial dari awal sampai akhir bab, bisa – bisa buku anda tidak laku karena CD mudah dibajak dibanding buku.
- **Freeware, Shareware & Free E-Book.** Bonus – bonus tersebut disukai pembeli, sehingga anda tidak dianggap penulis yang pelit. Kadang pembeli lebih suka Cdnya daripada bukunya, seperti kasus majalah CHIP. Namun hati – hati terhadap hak cipta, bisa-bisa semua judul buku tersebut ditarik dipasaran jika ketahuan ada *Crack*, *Serial Number*, *Keygen* dan password ilegal.
- **Sample Library.** Ada baiknya proyek – proyek anda yang dulu dimasukkan ke CD untuk dipelajari pembaca. Dengan demikian pembaca bisa belajar pada kasus yang sebenarnya.
- **Pirate Welcome for free Advertisement & Promotion.** CD anda pasti dibajak. Isi CD bisa saja tidak bisa di-copy seperti pada Video Tutorial CD produk ProActive. Tapi kasihan pembeli, jika setelah beberapa bulan CD tersebut tergores atau patah. Terpaksa harus beli lagi karena tidak bisa di *back-up*. Daripada memproteksi CD secara hardware lebih baik persilahkan pembajak mengopi CD kita. *Lho*, kita rugi dong? Jangan marah dulu, para pembajak bisa kita manfaatkan sebagai marketing gratis. Dengan tersebarnya CD tersebut, maka penulis bisa semakin populer. Oleh karena itu pasang iklan website, produk, alamat, foto, logo anda di CD, Video Tutorial, Interface, readme.txt, logo OEM windows dll. Hal ini telah sukses dibuktikan oleh Inul Daratista yang ngetop karena CD bajakan goyang ngebornya.



## **15. SAMPUL / COVER BUKU**

### **1. Desain Grafis**

Desain cover sangat mempengaruhi penjualan. Pertama kali orang melihat buku karena desain covernya, selanjutnya judul lalu materinya. Ketertarikan pembeli bisa karena judul yang unik, ilustrasi yang menarik atau layout yang *eye catching*.

### **2. Ilustrasi Gambar yang kreatif.**

Selain segi artistik (warna, komposisi, proporsi dll), bisa juga dengan 'ide gila', misal gambar orang sedang memancing di awan, sepatu berisi tanaman. Manusia berkepala dunia dll. Perlu kreatifitas tinggi untuk menciptakan ilustrasi tersebut.

### **3. Judul yang kreatif.**

Hal ini telah dibahas di bab sebelumnya.

### **4. Text Hierarchy**

Pada cover depan usahakan ada *Title, Subtitle, Tagline, Sinopsis*. Contoh Tagline seperti: "*Macromedia Director From Zero tombol Hero*" atau "*Web Programming isn't hard Anymore with Jomla!*" Hal ini untuk membuat penasaran dan antusiasme calon pembeli.

### **5. Sinopsis penuh Informasi.**

Setelah memengang buku kita, calon pembeli akan membaca cover depan lalu cover belakang dari huruf terbesar sampai terkecil. Di cover depan dan belakang berikan informasi sebanyak-banyaknya sehingga buku terkesan banyak dan padat materi. Karena banyaknya yang harus dibaca, dia tidak sempat membacanya di toko buku. Terpaksa buku tersebut dibawa ke rumah alias dibeli!

### **6. 'Magic' Words**

Kata – kata yang selalu disenangi calon pembeli adalah 'Gratis' dan 'Bonus'. Kata-kata ajaib ini sangat ampuh untuk meningkatkan pembelian. Meskipun semua orang tahu bahwa sesuatu yang gratis dan bonus sudah termasuk ongkos produksi.

### **7. Punggung Buku.**

Bagian ini biasanya tidak diperhatikan desainer cover buku, karena terlalu fokus pada cover depan. Kadang di toko buku buku dipajang hanya

terlihat punggung / samping buku saja, sehingga cover tidak terlihat. Oleh karena itu perlu desain yang menarik pada punggung buku.

### **8. Connect to Content.**

Tentu saja cover yang bagus tetapi isinya tidak sesuai dengan cover akan membuat pembeli kecewa. Sampulnya sih bergambar rendering manusia 3D ala 'final fantasy', tapi isinya sih cuma bikin teko atau paling banter kereta kayu. Sebaiknya cover buku tersebut juga bergambar kereta kayu atau ilustrasi abstrak untuk amannya.

### **9. Book Link.**

Tampilkan juga iklan buku anda yang lain (kalau ada) di cover belakang. Agar pembeli mencari informasi buku tersebut.

## **16. PROMOSI**

### **Media Promosi**

Setelah buku dicetak, tahap berikutnya adalah promosi agar penjualan meningkat. Beberapa strategi promosi yang bisa diterapkan antara lain:

- **Media Cetak & Elektronik.** Seperti Brosur, Koran, Majalah, Radio, Televisi dll. Tentu saja media ini mempunyai dampak yang besar pada publik. Untuk masuk ke dalam media tersebut memerlukan biaya besar juga. Jika anda mempunyai akses ke media atau teman wartawan bisa memanfaatkannya.
- **Website atau Blog.** Agar (calon) pembaca buku bisa tahu lebih jauh tentang karya dan diri anda, buatlah website pribadi komersil (dot com). Jangan web atau blog gratisan karena akan mengurangi kepercayaan pengunjung. Untuk berjualan buku gunakan website berakhiran com, untuk membuka forum diskusi atau tulisan kecil lebih cocok gunakan blog. Anda bisa menggunakan keduanya. Cantumkan biografi, cerita pribadi, foto prestasi & keluarga anda agar anda lebih dikenal akrab.
- **Events:** Seminar, Pameran, Diskusi, Workshop, Wawancara radio dll. Penulis harus siap pada acara tersebut untuk meyakinkan kehebatan buku anda. Namun banyak penulis yang ketakutan tampil depan umum karena takut tidak bisa menjawab pertanyaan, masa lalu yang suram, latar belakang kurang baik, kurang diplomatis dll. Jika anda beranggapan bahwa penulis adalah tahu segalanya, tidak boleh salah, diplomatis dll, berarti penulis tsb *Ja'im* (Jaga Image). Jujur adalah kata kunci, ingat tujuan anda sharing ilmu bukan menggurui.

- **Accesories:** Kartu Nama, Bros, Pin, Gantungan Kunci, Kalender, Stiker dll. Pernak –pernik tersebut diperlukan untuk korespondensi, doorprize, bonus, cinderamata sekaligus alat promosi.

### Strategi promosi

- **Isu :** Sebelum buku terbit siapkan dulu covernya agar bisa dipublikasikan di internet, mulut ke mulut dll. Maka orang akan penasaran dan bertanya tentang buku tersebut (meski buku tersebut baru rampung 50%). Jika buku telah terbit anda bisa publikasi ulang. Jika terlalu semangat promosi tetapi buku belum terbit juga, bisa - bisa anda dicap tukang gossip alias penipu.
- **Road Show:** Penulis dan EO (Event Organizer) anda mengadakan acara keliling berupa seminar atau workshop ke sekolah – sekolah. Biaya bisa diperoleh dari penerbit, sponsor atau peserta.
- **Komunitas:** Ada baiknya anda bergabung dan aktif pada komunitas (offline dan online) yang berhubungan dengan topik buku anda. Misal klub gamer, klub linux, klub animator, klub fotografi dll.
- **Buat artikel pendek di majalah komputer ternama.** Sebagian kecil materi buku anda bisa dikirim ke tabloid atau majalah komputer. Anda akan mendapat honor jika tulisan dimuat sekaligus meningkatkan popularitas
- **SEO (Search Engine Optimization).** Pengguna Internet 85% mendapatkan informasi di search engine seperti Google, Yahoo!, Altavista, MSN dll. Anda harus mengoptimalkan website anda agar bisa dilacak pada halaman awal Google, Yahoo dll. Anda harus daftar / submit ke search engine tersebut.
- **Keep on Touch** alias anda harus siap menanggapi pertanyaan pembaca. Hal tersebut adalah bentuk dari pelayanan *after sales*.

### Penulis adalah Artis

Penulis bisa dianalogikan sebagai Artis penyanyi atau Group Band yang membuat album lagu. Supaya albumnya laku, lagunya harus mudah dicerna dengan sebuah lagu andalan yang dijagokan. Sampul albumnya juga harus menarik dan mewakili lagunya. Lebih top lagi jika membuat video klip, tampil di TV, festival musik sampai Road Show. Agar urusan seni dan bisnis tidak campur aduk, perlu seorang manajer yang dekat dengan anda dan bisa dipercaya seperti orang tua, saudara, profesional dll. Tak usah gengsi menjadi band pembuka untuk band yang sudah ngetop untuk mendompleng popularitas. Puaskan penggemar anda dengan foto bareng, tanda tangan dll. Jika sudah terkenal buatlah album kedua dst. Lalu bersiaplah menjadi Superstar!

Begitu pula penulis, anda harus membuat buku yang mudah dimengerti dan harus menarik pada bab pertama. Sampul / cover buku harus mewakili isi bukunya dan menarik pembeli. Agar buku cepat laris, anda harus mengadakan acara bedah buku, seminar, diskusi, workshop, pameran, wawancara dll. Untuk urusan bisnis bisa minta bantuan orang terdekat anda, penerbit atau event organizer. Puaskan pembaca anda dengan foto bareng, tanda tangan, balasan e-mail dll. Tidak ada salahnya mendompleng penulis atau pakar untuk meningkatkan popularitas dan penjualan. Setelah belajar dari pengalaman anda bisa membuat buku kedua dst, dan bersiaplah untuk menjadi kaya dan terkenal!

### 17. REVISI

Pesatnya perkembangan software dan hardware membuat buku komputer cepat basi. Buku anda pun selalu ada kesalahan meski sudah diperiksa berulang kali, oleh karena itu perlu ada edisi revisi. Sebelum dicetak ulang biasanya penerbit meminta anda untuk revisi. Anda bisa saja memutuskan untuk cetak ulang, tetapi resikoanya penjualan buku terus menurun dan akhirnya *discontinue*. Otomatis royalti anda pun berkurang bukan? Biasanya penjualan buku terbaik pada 6 bulan pertama sejak terbit.

Untuk mengantisipasi, jauh-jauh hari siapkan materi tambahan, perbaikan dan desain sampul / cover baru agar pasar kembali bergairah sehingga royalti anda kembali meningkat. Biasanya buku komputer direvisi paling lambat 2 tahun karena biasanya muncul versi baru.

Dengan demikian penulis tidak bisa santai setelah bukunya terbit, kecuali jika rela menerima royalti yang semakin kecil. Sebagai penulis, proyek dan pekerjaan lain hanyalah sarana lain untuk menghilangkan kejenuhan menulis. Jika buku anda laris manis (*best seller*) dan selalu ditunggu dan dicari (*most wanted*) pembaca setia, maka *Passive income* / royalti sebagai penulis, jauh lebih besar dibanding proyek atau pekerjaan anda sebelumnya.

### 18. DOA

Setelah segalanya anda kerjakan dengan sempurna, maka tidak ada yang bisa anda kerjakan selain memohon kepada Tuhan agar diberi yang terbaik. Jika buku anda ternyata sukses di pasaran atau best seller, jangan lupa bersyukur dan berterimakasih kepada-Nya dan jangan lupa menzakatkan sebagian royalti anda.

Jika buku anda jeblok di pasaran alias tidak laku, mungkin hal ini adalah yang terbaik. *Lho* koq 'tidak laku' dibilang terbaik? Tuhan Maha Tahu apa yang

akan terjadi. Mungkin jika anda kaya dan terkenal, perilaku anda menjadi kikir, sombong dan boros dan harta anda dibelanjakan pada hal-hal yang tidak bermanfaat. Sehingga hal tersebut bisa membuat celaka. Dengan mengalami kegagalan, anda mendapatkan banyak pelajaran yang berharga.

## **19. KESIMPULAN**

Wah ternyata menjadi penulis buku komputer best seller itu tidak semudah yang dibayangkan ya? Usaha yang anda tempuh melibatkan penuh kekuatan otak, hati, otot dan do'a. Hasil dari prosesnya tersebut mungkin bisa dirasakan bertahun-tahun kemudian. Pokoknya total seluruh jiwa raga dikerahkan untuk mencapai tujuan tersebut.

**Tips:** Bagi anda yang mengharapkan uang cepat atau gaji tetap sebaiknya jangan coba-coba jadi penulis. Kalau mau uang banyak secara gampang tapi ga banyak usaha, mendingan ikut undian hadiah, korupsi atau nunggu warisan aja, OK! He..he..he... \*\*\*\*\*

*Now is the Time!!*

Salam  
**Hendi Hendratman**  
[www.hendihen.com](http://www.hendihen.com)