

# **“MENGHARGAI GRATISAN”**

**OLEH PANDJI PRAGIWAKSONO**

- **MEMULAI E-BOOK GRATIS**
  - **SAYA BELI BAJAKAN**
  - **MASALAH PADA BAJAKAN**
  - **MASALAH PADA GRATISAN**
- **MENILAI VALUE PADA BAJAKAN DAN GRATISAN**
  - **SOLUSINYA ADALAAAAH...**

## MEMULAI E-BOOK GRATIS

Bayar dan gratis.

Sejak lama itu mengganggu pikiran saya.

Saya, menciptakan slogan (paling tidak merasa menciptakan ☺ )

“EVERYBODY PAYS, EVERYBODY SAVES”

Slogan diatas muncul karena saya merasa, ada 1 hal yang menggerogoti para seniman dan pekerja industri kreatif di Indonesia dan itu adalah minimnya apresiasi.

Argumen saya, kalau semua orang membiasakan membayar untuk mendapatkan karya, maka semua orang akan mulai menyelamatkan orang-orang yang berkarya.

Seorang teman kerja datang dan berkata... “Eh Dji. Bawa album elo gak?”

Secara refleks saya menjawab “Bawa”. Karena memang saya biasanya selalu bawa beberapa keping album saya di tas.

Kemudian, bagaikan refleks juga, teman kerja saya yang sudah berteman selama lebih dari 7 tahun berkata “Minta dong”

Tidak kalah cepat, refleks saya bereaksi “Bayar doong”

Lebih cepat dari reaksi dia sebelumnya, alisnya terangkat dan matanya terbelalak

“??? Pelit amat lo???”

*Okay, Pause.*

Pause dulu sebentar.

Ini adalah teman saya selama 7 tahun, dia tau saya bikin album dengan uang saya sendiri, saya berkarya, bukan sekedar bikin asal-asalan, saya mencipta dan menuangkan seluruh yang saya punya dalam karya itu. Dia tau saya begadang bermalam-malam. Dia tau keringat yang menetes untuk semua itu. Dia tau semua. Ketika dia sudah tau semua hal tadi lalu dia MINTA? Lalu saya yang dibilang PELIT?

Saya bilang “Elo kan temen gue man, harusnya diantara semua orang, elo yang paling menghargai karya gue. Karena kalau elo ga bisa menghargai karya temen sendiri, gimana elo mau menghargai karya orang lain?”

Menurut saya, itulah “penyakit” orang terutama di Indonesia dimana musisinya belum bisa hidup dari karyanya.

Tujuan saya sederhana.

Saya ingin musisi/seniman bisa hidup dari apresiasi penggemarnya.

Itu saja.

Tidak ada yang aneh sebenarnya.

Memang, rejeki ga akan kemana mana. If its yours, then its yours.

Tapi toh kita tidak diminta utk pasrah kepada nasib. Kita berdaya. Kita bisa berusaha.

Apa lagi saya pernah dengar Glenn Fredly berujar dengan berapi api sambil menunjuk ke udara  
“Seniman itu TIDAK BOLEH miskin! Kalau ada seniman yang miskin, ada yang salah disitu! Haknya direbut orang!”

Tentu, saya pribadi masih suka memberikan karya saya secara Cuma Cuma. Kepada orang yang menurut saya patut utk diberikan gratis. Yang lain, saya berharap untuk menghargai karya saya.

Ada sebuah pengalaman...

Suatu hari , Udjo (Project Pop) bertanya kepada saya “Album udah keluar Dji?”

Saya langsung merogoh tas, dan memberikan kepadanya album pertama saya. Terutama karena karya Project Pop yang judulnya “Ingatlah hari ini” jadi inspirasi saya dalam menulis lagu “I know (Kan Kembali)..

Tiba tiba dia mundur dan berkata “Nggak, nggak, gue ga mau gratis. Gue mau beli!”

Wajahnya serius sehingga sayapun buru buru memasukkan album itu lagi ke tas.

Minggu selanjutnya, dia mendatangi saya dengan album pertama saya..

Dia menyodorkan album itu berikut sebuah spidol..

“Tolong tanda tangan...”

Saya terhenyak.

Udjo dan Project Pop adalah inspirasi saya. Dia memilih untuk menghargai karya saya dan minta tanda tangan saya.

Saya. A rookie with a rookie album.

Perasaan itu, membekas sampai sekarang. Perasaan dihargai.

Saya ingin terus merasakan itu, dan ingin teman teman saya, seniman dan pekerja kreatif merasakan apresiasi itu.

Kebanyakan diantara kami menyerah dengan keadaan “proyek tengkyu”

Kesal karena “Kuliah desain kan mahal, enak aja Cuma dihargain segini...”

Sedih karena “Alat alat fotografi gue kan gue beli pake uang, bukan pake tengkyu”

Tapi saya memilih untuk tidak seperti itu.

Saya memilih untuk melawan arus dan menjadi orang gila.

Taruhan sama saya, lebih mudah untuk seorang seniman untuk disenangi dan dikagumi oleh orang orang kalau dia menggratiskan karyanya daripada seniman yang berharap orang untuk beli karyanya.

Seniman menggratiskan karyanya = Keren! Pro rakyat!

Seniman nagih bayaran = Pelit! Kapitalis



Itulah predikat yang terpaksa saya terima.

Tapi saya terus berjalan.

Melawan gratisan dan mengusung bayaran.

Dibenak saya, adalah sebuah kisah yang jadi bensin penyemangat saya. Ada seorang teman yang pernah punya pengalaman ...ummm... menarik.

Jadi dia adalah seorang musisi yang tergabung dalam sebuah grup.

Suatu saat, mereka harus manggung di pensi sebuah SMA.

Teman saya mengendarai motor ke lokasi acara.

Setelah dia parkir motornya, tak sengaja terdengar suara anak anak SMA berbicara dibalik punggungnya.. "Eh, itu si A ya?" lalu temannya menjawab "Ah mana mungkin personil grup A naik motor bebek.. ya pasti naik mobil laah"



Teman saya, hanya tertawa kecil dan sedikit getir.

Anak SMA itu tidak tahu bahwa apresiasi penikmat musik tidak cukup besar untuk membuat musisi bisa hidup seperti yang kita liat di E! Atau MTV.

Berbekal dengan pengalaman itu, saya berniat untuk membela teman teman seniman dan pekerja kreatif (yang mau dibela tentunya..)

## SAYA BELI BAJAKAN

saya mau mengajak anda untuk ikut dalam perjalanan saya dalam membeli DVD

Suatu hari entah tahun berapa.. saya berjalan jalan keliling mangga dua..

Mau berburu VCD bajakan...

Saya pulang dengan VCD koleksi video klip Limp Bizkit, film Navy Seals, dan konser Up In Smoke Tour dimana Dr Dre, Ice Cube, Eminem konser keliling Amerika dalam sebuah roadshow legendaris..



Ketika berkeliling, ada rak rak yang menarik perhatian saya.

Rak tersebut, belum ramai dipadati pembeli.

Rak tersebut, adalah rak DVD bajakan.

DVD adalah sebuah teknologi baru.

Gue sendiri dan banyak sekali orang belum punya teknologinya. Dalam arti, belum punya DVD playernya.

Tapi DVD yang terpampang di rak tersebut menarik perhatian saya

“Waaaaah keren bangeet” pikir saya saat itu

Bayangkan, saya sedang menatap DVD bajakan dan saya anggap itu sebagai sesuatu yang keren.

😊

DVD bajakan, jadi sebuah obsesi.

Saya lupa dimana dan kapan saya pertama kali nonton DVD bajakan, tapi saya ingat pertama kali saya ke kota kembang.

Kota Kembang adalah sebuah daerah di Bandung, yang merupakan surga untuk orang-orang yang mencari DVD bajakan.

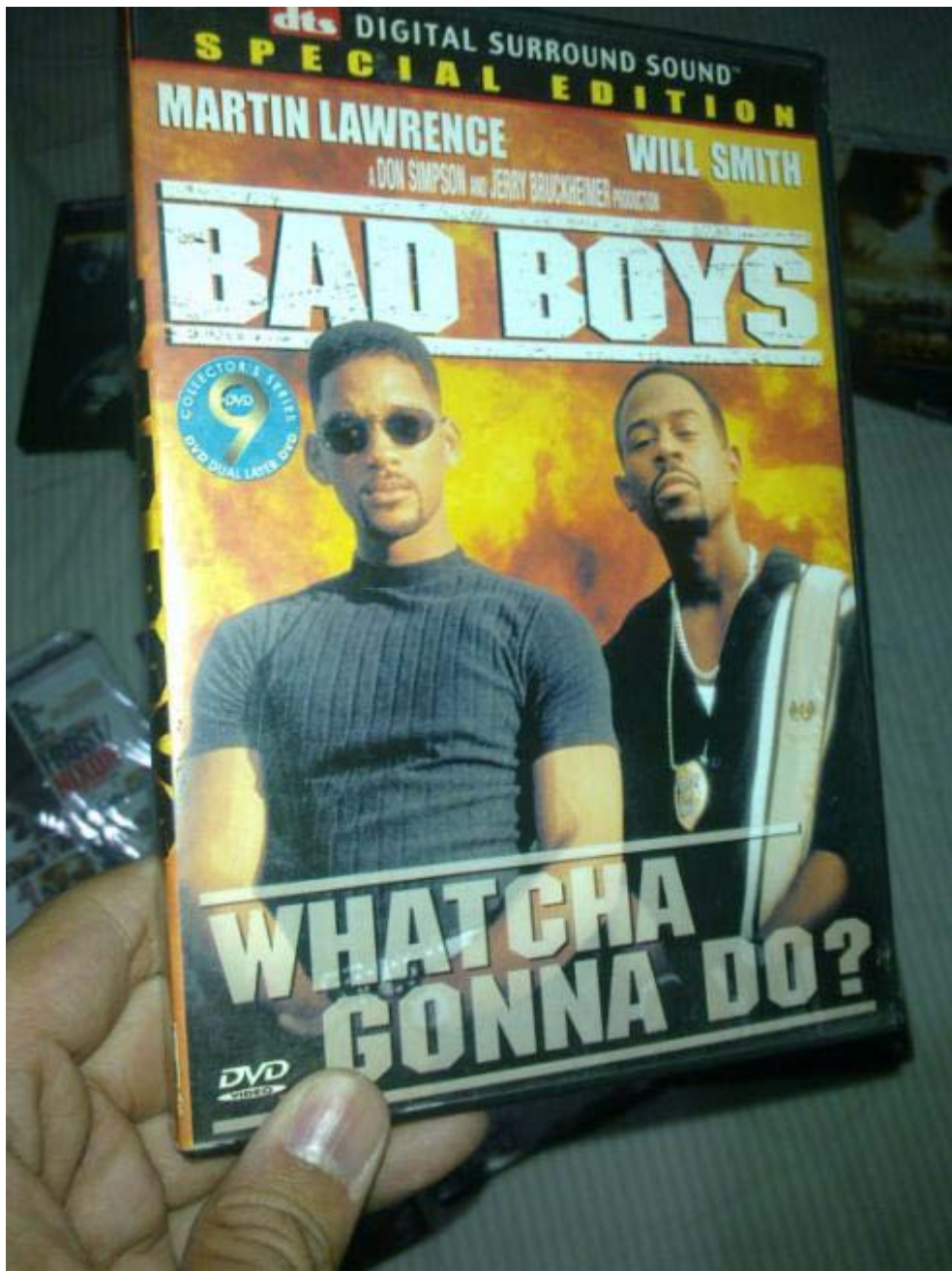
Semua orang tumpah ruah disana. Tidak jarang saya bertemu dengan artis.

“Wah? Artis juga beli bajakan” pikir saya..

Lucu.

Kelak saya yang akan seliweran disana...

DVD bajakan yang pertama kali saya beli, adalah film ini



Mungkin sekitar tahun 1998 an...

3 tahun setelah film BadBoys rilis secara resmi.

Waktu itu, saya sudah nonton Independence Day (ID4) di bioskop tahun 1996 dan sangat menyukai akting Will Smith. Mungkin lebih tepatnya, pendekatan dia dalam penokohan.

Lucu, tapi keren.

Okay, i better stop talkin about this before i sound gay.

:P

DVD Bad Boys ini, sampai detik ini, masih bisa bermain dengan sempurna, dan masih membuat saya tertawa.

Sebuah bukti bahwa bajakan tidak selamanya berkualitas buruk.

This is like, 11 years after i bought it!

Nanti saya akan membahas khusus tentang poin ini, tapi sekarang, mari kita berlanjut

Petualangan saya beli DVD bajakan berlanjut...

Nyaris setiap hari dimana saya kosong, saya habiskan di kota kembang.

Koleksi makin banyak, saya memfokuskan pada film film lama yang saya selalu suka selama ini.. film film yang betah saya tonton berkali kali..

Hingga suatu saat.. saya bertemu dengan DVD bajakan premium.



Istilah itu, sampai sekarang masih lucu di kuping saya

Bajakan-Premium?

Jadi DVD bajakan itu adalah bajakan dengan harga lebih mahal yang punya bonus features

Saat itu, saya sudah berpenghasilan lebih banyak dari tahun 1998.. bahkan 1998 saya belum berpenghasilan.

Maka saya coba coba untuk beli DVD bajakan-premium ini



Malah sampai detik ini saya masih ingat siapa yang menjual kepada saya.

Sejak saya membeli bajakan –premium, saya mulai mengurangi beli DVD biasa.

Saya pikir, “Ah tanggung, kalau mau beli DVD gue harus optimalkan kemampuannya. Kalau Cuma beli bajakan buat nyari filmnya doang, beli VCD aja. DVD bisa memuat lebih banyak content ”

Tapi lalu, gue bertemu dengan DVD yang sebenarnya tidak ada bonus feature-nya... DVD bajakan biasa... tapi versi orisinalnya tidak tersedia di pasaran.

Sampe sini, mungkin anda akan berkata “Ada kalau mau beli online di amazon”

Nah, saya sampai detik ini belum pernah beli apapun online

(Lucu juga mengingat saya jualan album online via twitter 😊)

Karena pembayarannya pakai paypal dan sejenisnya, yang menurut saya, ribet.

Apalagi, saya kurang merasa nyaman dengan bersirkulasinya nomor kartu kredit saya di dunia maya.

Maka membeli online bukan pilihan bagi saya, dan percaya sama saya, orang orang seperti saya itu banyak.

DVD bajakan yang sama temukan, tidak ada versi aslinya

Contoh: AN INCONVENIENT TRUTH

VCD orisinal ada waktu itu.. tapi DVDnya tidak ada..

Tapi saya mau nonton.

Tapi orisinalnya tidak ada.

Ya sudah saya beli saja bajakannya.

Nah, pembelanjaan DVD bajakan dengan kategori itu, sampai sekarang masih saya lakukan

Dibawah ini adalah DVD bajakan yang saya beli, dan tidak saya sesali



Film Rudy, adalah mengenai Rudi Giuliani, walikota New York pada saat tragedi 9/11 terjadi.

Film ini diperankan dengan sangat baik oleh James Woods dan menceritakan secara gamblang kehidupan dan watak Rudy.

Film ini, jadi pelengkap buku LEADERSHIP karya Rudy Giuliani yang saya baca.

Dengan dua itu, saya jadi punya pengetahuan yang luas akan banyak hal.

Hingga kini, DVD orisinal-nya tidak pernah saya temui.

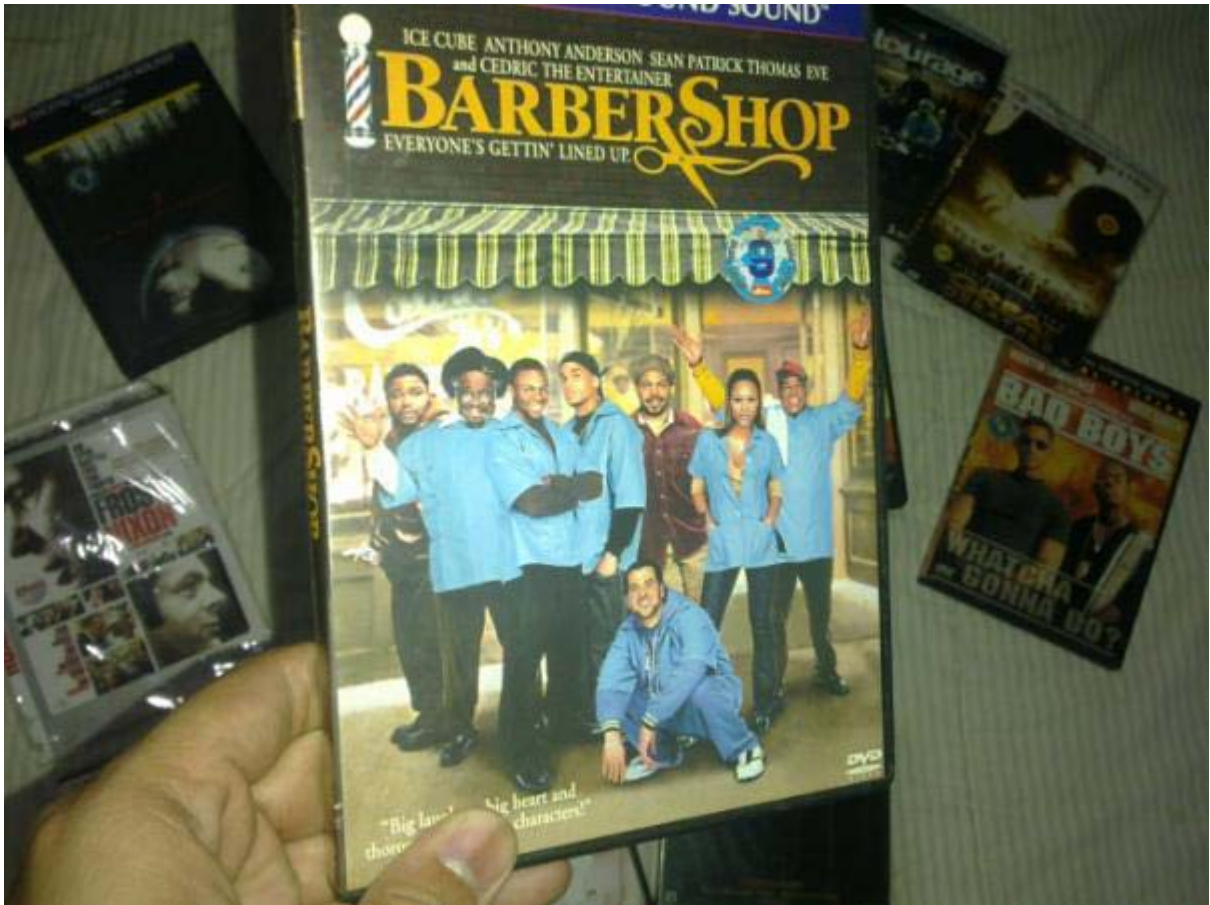
Padahal, dengannya saya dan siapapun yang nonton bisa lebih cerdas



Film BARBERSHOP hingga detik ini, adalah film komedi yang menurut saya TERLUCU

Karena mungkin saya menyukai budaya orang Amerika kulit hitam jadi film ini berasa lucu banget

Gara gara film ini, saya tidak merasakan kesenjangan selera humor ketika harus keliling Indonesia bersama pemain pemain Harlem Magic Masters (bukan Globe trotters) yang rata rata dari Queens New York



Lalu film film ini juga saya beli karena saya kesulitan untuk menemukan versi aslinya...



Dua film berikut ini, saya beli bajakannya dengan alasan yang berbeda

Yang kanan, adalah film yang teramat sangat bagus dan tidak tersedia orisinalnya

Yang kiri, adalah serial yang sangat bagus yang tidak pernah bisa saya tonton di TV



Jadwal kerja saya tidak memungkinkan saya untuk bisa setia mengikuti setiap episode, disinilah momen dimana bajakan ternyata ada nilainya

VALUE pada bajakan bajakan diatas adalah, jadi orang yang pertama tahu sebelum yang lainnya

Contoh kasus adalah METEOR GARDEN yang meledak dulu di DVD bajakan sebelum akhirnya muncul di TV

Para Maven (sudah saya jelaskan lebih detil di e-book saya yang pertama) menciptakan trend lewat DVD bajakan!

Para Late Majority di Indonesia (yang ternyata jumlahnya sangat besar) baru menikmati di TV ketika antusiasmenya sudah terbangun oleh para Early Adopters dan Early Majority

Akhirnya, datanglah hari ketika saya pertama kali dapet (bukan beli) DVD orisinal.

DVD itu, adalah DVD salah satu film favorit saya, diberikan oleh istri saya sebagai kado



Didalamnya, 2 keping DVD yang sama menariknya.

Satu adalah filmnya yang saya bisa tonton berulang ulang sepuasnya, satu lagi adalah proses pembuatan filmnya.

Mengagumkan.

Disitulah saya jatuh cinta kepada DVD Special Edition. Double Disc, dll.

Kecintaan saya terhadap DVD orisinal mulai membawa saya kepada pengaruh yang baik.

Saya mulai membeli DVD orisinal film film yang saya sudah punya versi bajakannya.

Tujuannya 2, satu sebagai bentuk penghormatan saya terhadap siapapun yang ikut serta dalam proses pembuatan karya (mulai terlihat moral membaik seiring dengan umur dan membaiknya keuangan)

Yang kedua, dan ini adalah alasan utama, saya ingin tahu proses dibalik film film yang saya kagumi.



DVD orisinalnya jauh lebih memuaskan saya.

Memang jauh lebih mahal. Tapi perbandingannya sesuai dengan ekspektasi saya.

Kalau saya beli murahan berharap kualitasnya terbaik, maka saya menganggap diri saya bloon

Kalau saya beli mahal lalu ternyata kualitasnya buruk, saya berhak ngamuk.

Sebaliknya kalau kita beli bajakan Rp 5000,- dan ketika nonton di rumah ada kepala mondar mandir ya kita terima terima aja... namanya juga bajakan... barang murah.



AVIATOR versi orisinal terutama yang 3 disc limited edition ini sangat sangat memuaskan.

Saya sangat sangat puas mempelajari proses detail dibalik sebuah film yang saya kagumi.

Jadi lebih kagum rasanya

Saya jadi lebih kenal tentang Howard Hughes dan obsesinya terhadap dunia penerbangan dan terutama obsesinya terhadap kesempurnaan.

Pesawat buatannya itu hingga hari ini, masih menjadi pesawat terbesar di dunia yang pernah terbang! Hingga hari ini.

Just for the sake of making that record. And for proving that people are wrong, and he is right.

Lalu, selain beli DVD orisinal dan bajakan yang udah saya beli, saya juga mulai mengkolleksi DVD orisinal aktor yang saya kagumi

Will Smith



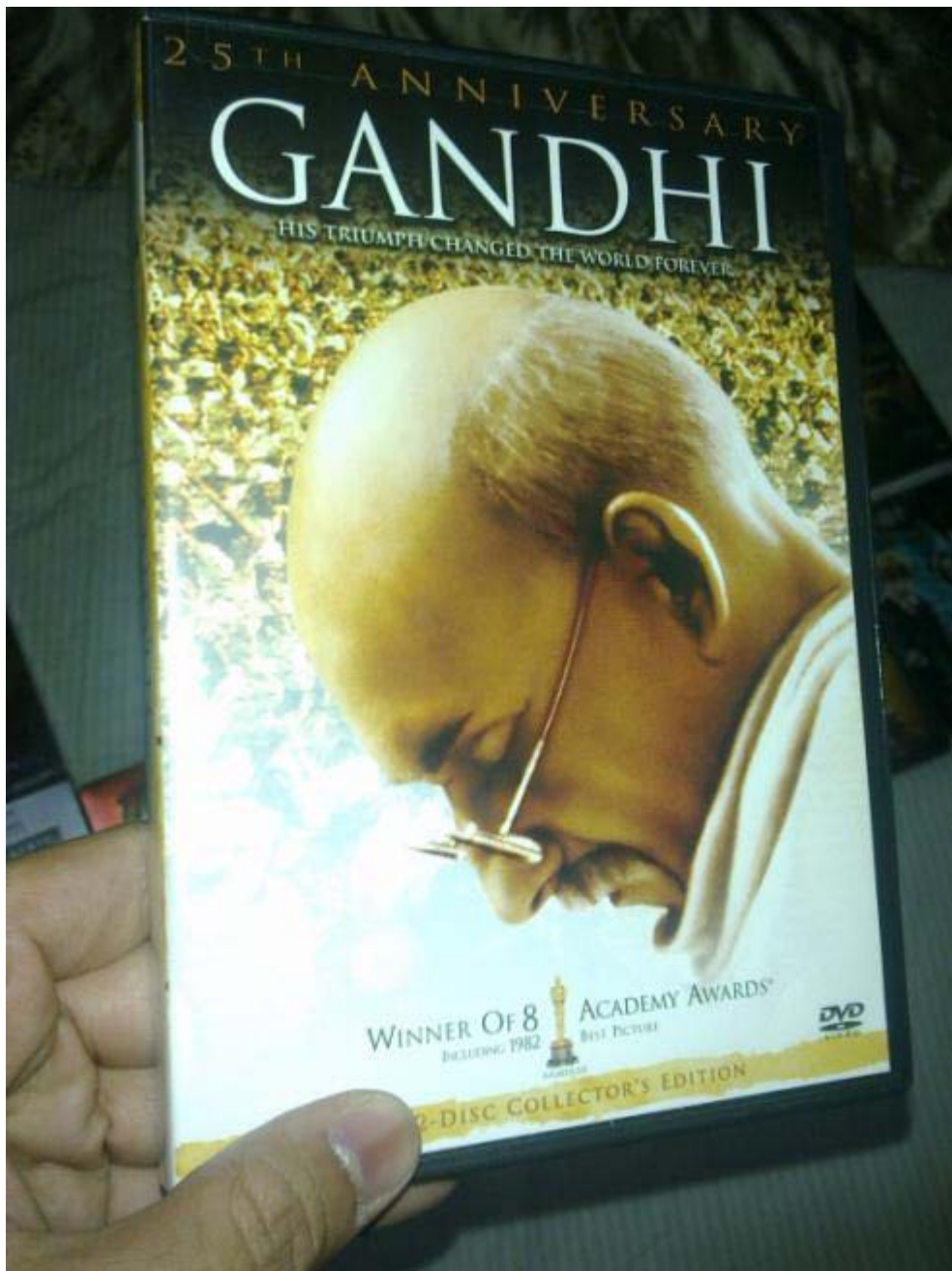
Lalu saya juga mulai membeli DVD orisinalnya Anthony Hopkins dan Robert Downey Jr

Saya beli special collectors edition untuk film Silence Of The Lambs dan Saya beli beberapa karya Robert Downey Jr , Ironman, Tropic Thunder dan The Soloist. 3 film yang menampilkan “range” akting yang berbeda dari Downey Jr.

Lalu saya mulai terobsesi dengan behind the scenes danmulai mengkoleksi DVD special edition



Dan diantara film film special edition yang saya beli, GANDHI adalah salah satu film terbaik.



Menonton film Gandhi, memperdalam pengetahuan saya akan perjuangan

Akan gerakan moral

Akan sejarah

Akan kebijakannya seorang manusia

Akan totalitas.

Menonton behind the scenes-nya membuat saya kagum akan arti sebuah keteguhan

Sir Richard Attenborough menunggu 20 TAHUN untuk bikin film ini

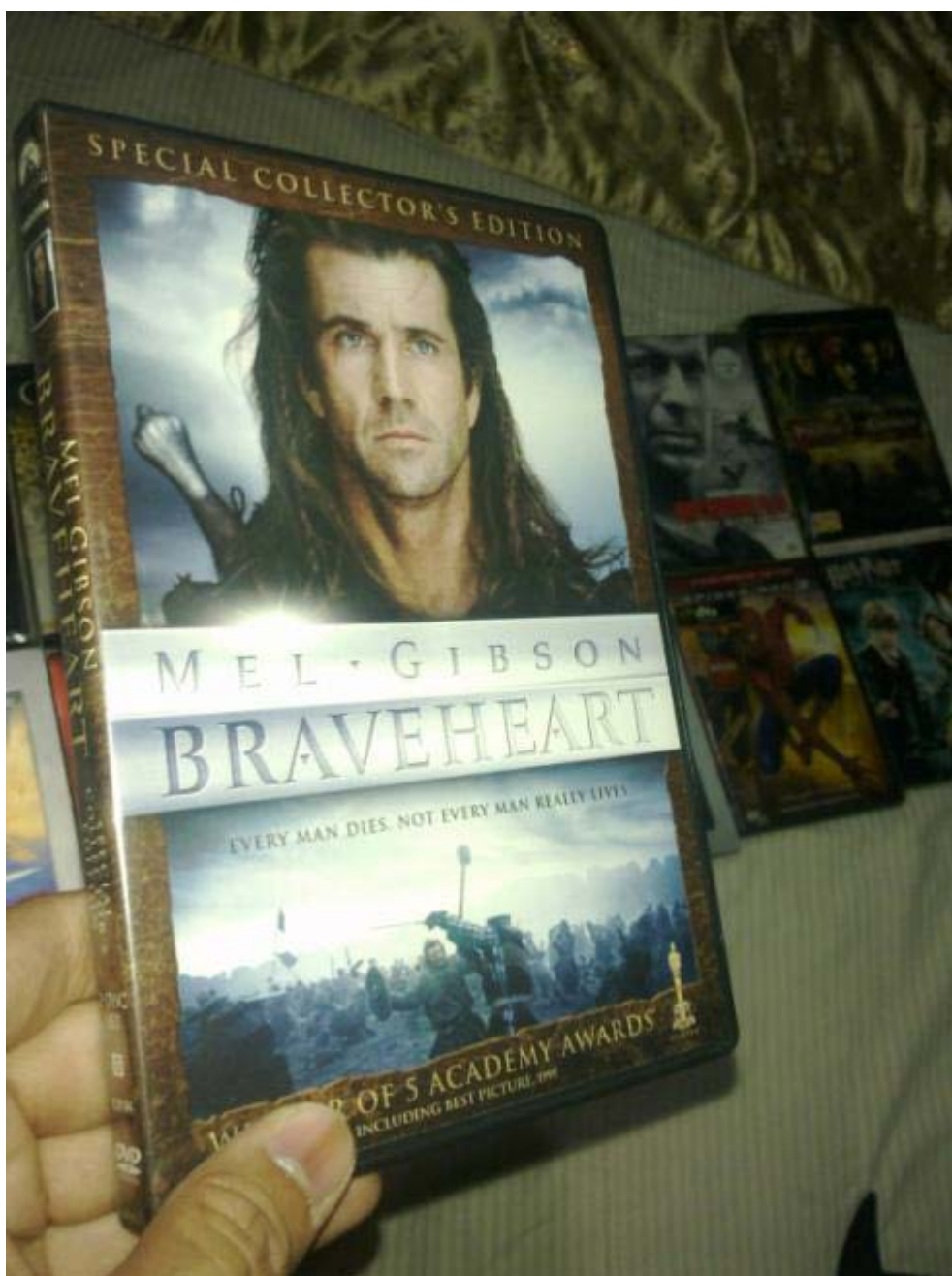
Beliau sampai harus cari uang sendiri dengan cara membuat film film murahan, film film “jualan” untuk dapat dana yang akan dia pakai untuk bikin film GANDHI.

Ketika GANDHI usai dibuat, beliau bangkrut.

Bayangkan. Uang yang dikumpulkan bertahun tahun, HABIS untuk sebuah karya.

Tapi karya itu, berhasil mendapatkan 8 buah Oscar.

20 tahun.



BRAVE HEART juga film yang luarbiasa.

Belajar perjuangan dari sudut pandang yang berbeda dari Gandhi tapi dengan keyakinan yang sama besarnya.

Proses Behind The Scenesnya juga tidak kalah menariknya.

Mengenal Mitos William Wallace.

Mengenal sosok Mel Gibson sang sutradara.

Mempelajari cara beliau bekerja.

Luar biasa.

Hingga hari ini, saya sudah mengumpulkan banyak sekali DVD orisinal dan LEBIH banyak sekali DVD bajakan.. hehehehe

Ya iyalah. Saya beli DVD bajakan dari 1998 – 2006 dan pembeliannya menurun berganti dengan DVD orisinal yang saya kumpulkan dari tahun 2006 – 2009



Yang kiri adalah tumpukan DVD bajakan, yang kanan adalah yang asli

Hehehehe, tumpukan bajakan nampak lebih banyak.

Mungkin terpikir oleh anda, kok selama itu bajakannya dikit amat?

“Bohong ah” pikir anda

Saya bukan tipe yang mau beli bajakan film film yang baru keluar Pertama karena bajakannya masih buruk

Kedua karena saya mau nontonnya di bioskop.

Saya beli DVD untuk menikmati kembali saja sementara pengalaman pertamanya harus di bioskop, terutama untuk tipikal film yang cocok ditonton di bioskop seperti filmnya Michael bay dan filmnya Steven Spielberg.

Karenanya bajakan saya tidak terlalu banyak. Saya kalau beli bajakan, harus sama kotaknya, biar kalau ditumpuk indah (i know, it sounds stupid)

Bajakan plastikan yang ada di foto adalah milik adik saya yang saya pinjam.

Tapi percaya deh sama saya, ilmu yang saya dapat lebih banyak dari yang tumpukannya dikit di kanan..

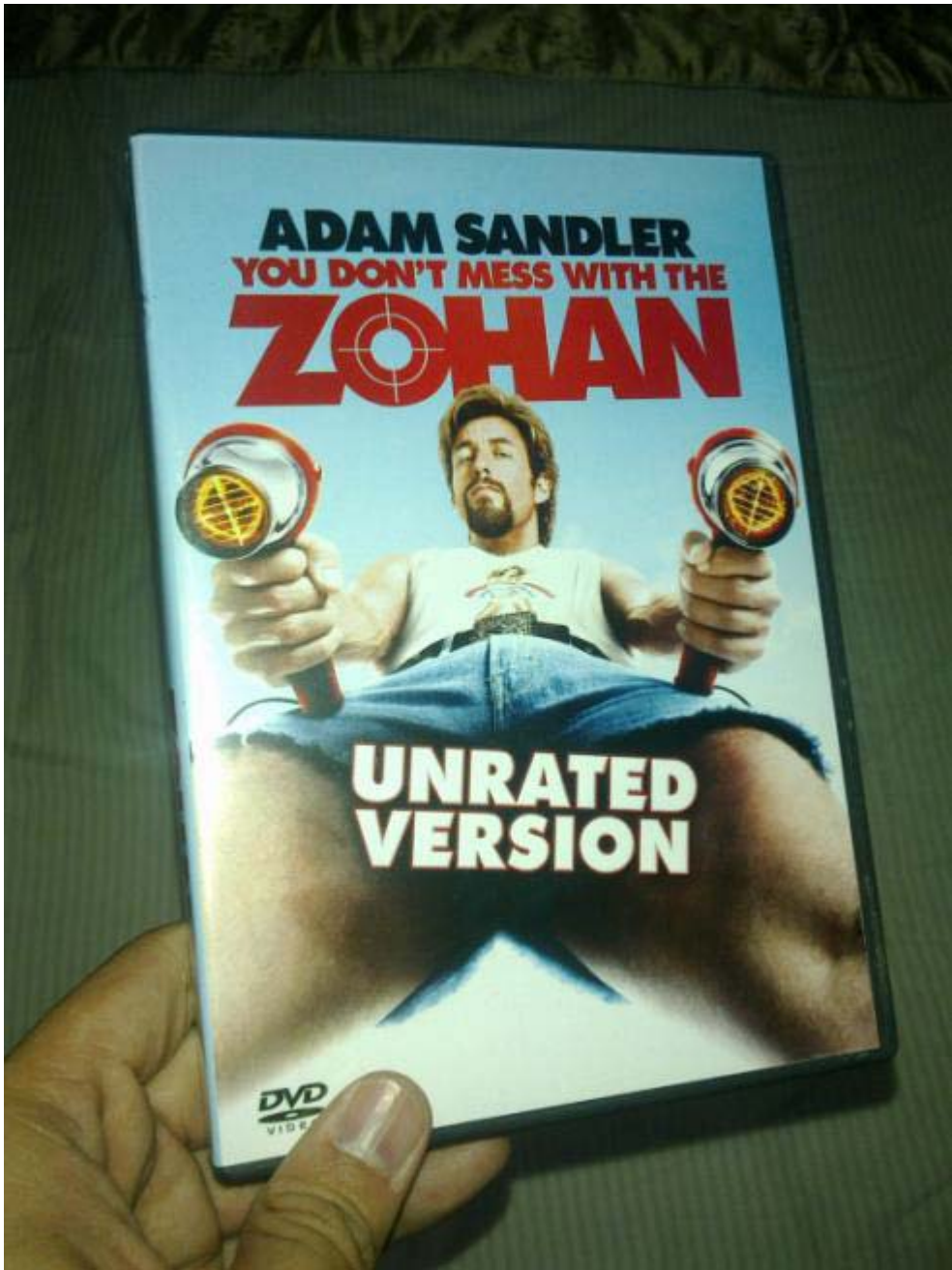


Untuk saya, DVD orisinal ini lebih dari sekedar hiburan... tapi adalah ilmu.

Itu mungkin yang namanya value.

Yang kita beli adalah film, tapi yang kita dapatkan adalah sesuatu yang lebih dari hanya film. Inspirasi atau ilmu.

Seumur umur saya beli bajakan, saya lebih sering kecewa pada akhirnya (namun karena murah, kekecewaan tersebut tidak berefek besar) dan saya lebih sering puas dengan DVD orisinal (untuk fenomena ini, ada penjelasannya nanti belakangan)... paling seumur umur saya beli DVD orisinal, saya hanya kecewa dengan film ini...



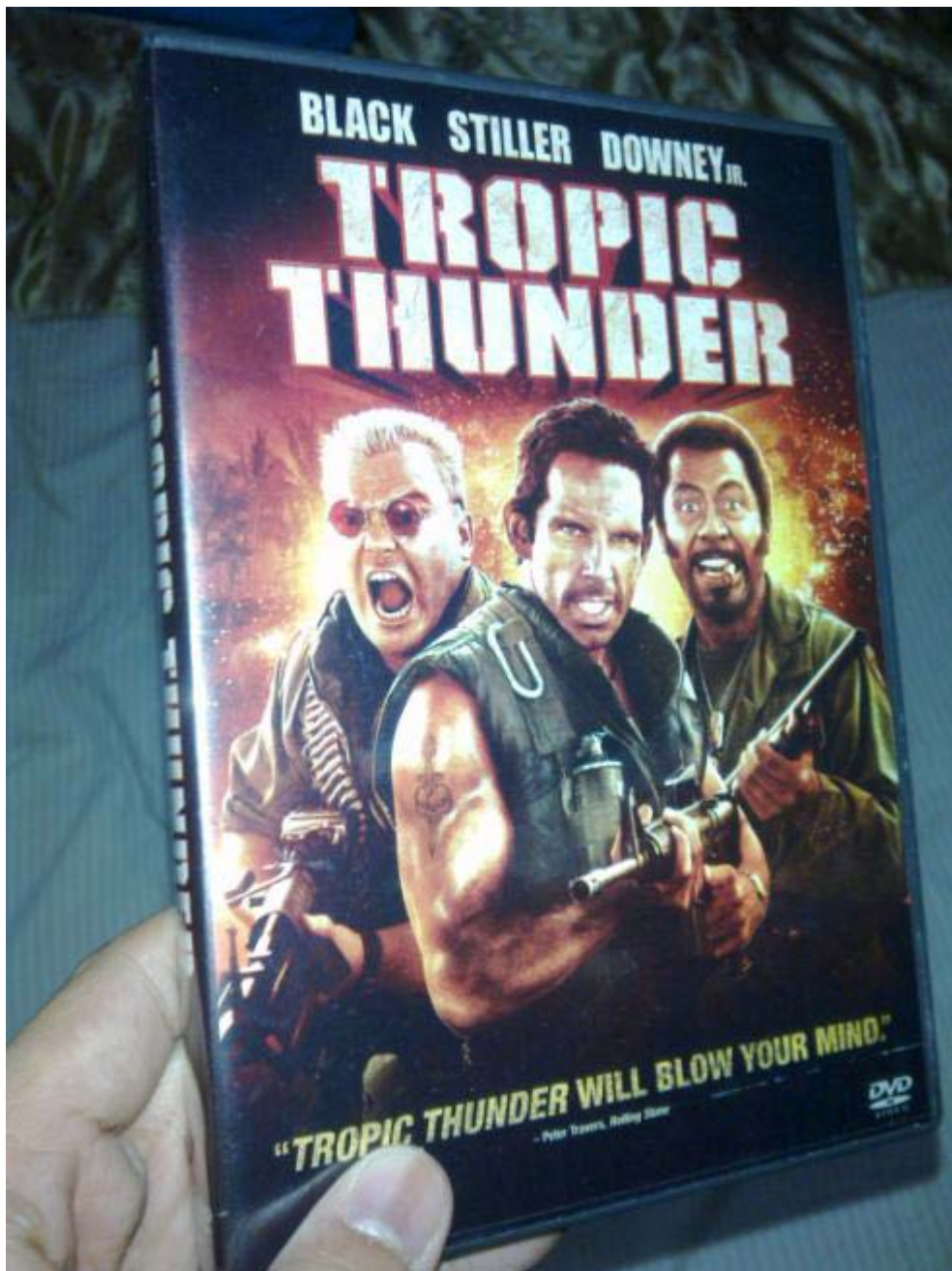
Film ini. NGGAK LUCU.

Saya nyesel belinya karena saya mengkoleksi juga DVD orisinal Adam Sandler.

Saya belum nonton film Zohan kunyuk ini, tapi karena saya percaya (cinta buta) kepada Sandler, maka saya beli...

I paid for my stupidity.

Kalau anda ingin membeli sebuah DVD orisinal untuk pertama kalinya dan anda tidak mau merasa rugi.. beli yang ini



Film ini niat banget untuk ngelucu.

Yang terlucu menurut saya adalah Robert Downey Jr yang akting jadi orang kulit hitam

LUCU ABIS dan walaupun anda tidak bisa menikmati lucunya film ini, anda bisa nikmati behind the scenes yang bagus dan lucu.

Bagus karena Ben Stiller sebagai produser memasukkan MAGZ ke dalam bonus-nya. MAGZ adalah hasil shooting sebuah adegan tanpa edit.

Jadi kadang kadang untuk 1 buah adegan, para aktor harus akting berkali kali supaya dapet pilihan, dan supaya lebih "dapet" aktingnya.. Nah disini keliatan improvisasi dari para aktor.

Juga di DVD Commentary, biasanya anda akan dengar suara sutradara dan beberapa aktor mengomentari film dan membicarakan hal hal dibalik pembuatan film sambil menonton filmnya. Disini, yang melakukan commentary adalah Ben Stiller, Jack Black dan Osiris. Osiris adalah nama tokoh kulit hitam yang diperankan Robert Downey Jr. Hehehe

Dia tetep akting sendirian sepanjang commentary.

Niat abis.

Sekarang, perjalanan saya menghargai karya mulai bergeser kepada produk yang baru... terbaru malah...



## MASALAH PADA BAJAKAN

Masalah pada bajakan adalah, bahwa bajakan itu ilegal.

Itu masalahnya

Walaupun sampai sekarang, saya merasa masih banyak kejanggalan dalam prakteknya

Dibuku saya yang pertama sudah saya bahas tapi saya akan coba lebih dalam untuk membahas apa yang saya baca dalam buku FAKE FACTOR karya Sarah Mc Cartney

Fakta 1: Menurut survey yang dilakukan oleh Sarah Mc Cartney, produk bajakan jadi barang inceran turis ketika berlibur ke manca negara. Produk bajakan, jadi salah satu benda yang eksotis. Terbukti, di ratu plaza anda sering ketemu dengan bule lagi belanja bajakan.



Fakta 2: Anda boleh masuk ke Amerika Serikat membawa produk bajakan SELAMA tidak banyak atau tidak sering. 2 hal tadi soalnya mengindikasikan membawa produk bajakan untuk didagangkan. ARTINYA di Amerika, negara yang jadi korban pembajakan, orang masih boleh beli bajakan untuk konsumsi pribadi

Fakta 3: Ada sebuah flea market di New York yang memperdagangkan barang barang bajakan. Tas, Baju, dan barang barang fashion lainnya dengan merk merk bajakan LV, dll. Kalau anda belanja disana, anda kena pajak kota 10%. Artinya, barang yang didagangkan ilegal, tapi transaksinya legal. Kok bisa?

Fakta 4: Seorang pedagang pinggir jalan di italia, dituntut oleh LV karena menjual produk bajakan LV di pinggir jalan. LV kalah, dan pedagang LV palsu itu bebas. Mengapa? Karena LV maju dengan tuntutan "Menyebabkan Kerugian". Di sidang tersebut terbukti bahwa si pedagang LV itu TIDAK MUNGKIN MENCIPTAKAN KERUGIAN. Karena pasar yang biasa membeli LV asli TIDAK AKAN PERNAH MAU beli LV bajakan. Sebaliknya, pembeli LV bajakan tidak akan pernah mau (atau mampu) membeli LV asli. Maka kedua pihak sebenarnya berdagang kepada 2 pangsa yang berbeda. Dengan itu, pedagang LV bajakan itu tidak mungkin merugikan LV asli.

Fakta 5: Di Prancis ada Museum barang palsu. Ternyata, barang bajakan sudah ada dari jaman dulu sekali ketika belum ada bahasa dan belum ada tulisan. Jaman dulu, wine jadi komoditi yang sangat penting. Wine dijual dalam kendi kendi keramik yang ada tanda-tandanya tertoreh di tubuh kendi tsb. Wine berkualitas biasanya memiliki torehan khusus. Dari jaman dulu, sudah ada kendi kendi berisi wine kualitas rendah, tapi di kendinya ada torehan torehan khas kendi yang isinya wine kualitas terbaik.

Fakta 6: Survey yang dilakukan Sarah Mc Cartney menyatakan bahwa alasan utama mengapa orang membeli produk asli daripada bajakan adalah: Kualitas, bahan sementara moral ada di posisi ke 7. Artinya, kalau ada produk bajakan yang kualitas atau bahannya bagus, maka mereka akan pilih bajakan. HARUSNYA, jawaban teratas adalah moral. Krn harusnya kita ga beli bajakan karena memang salah. Bahwa itu melanggar hukum.

Terkait dengan ini, saya ingin memasukkan kesini sebuah potongan dari blog Mike Shinoda yang menjawab pertanyaan pertanyaan fans melalui blognya (terimakasih kepada @jazzbegreat)

***FANS: We can hardly judge Warner for what they're doing though can we? I mean, we've all downloaded some LP music off random sites without paying haven't we (sorry Mike)? Although i know download all my non-cd tracks off 7digital.com- honest :-). But Mike & LP even support this-they're that kind of band. Still, screw Warner :-). Everyone on the LPU Forums hates them anyway!***

***MIKE SHINODA: The part about downloading is actually a common misconception; I don't support stealing music. Artists work hard to make and put out their songs, and they should be able to reap rewards from their work. I do, however, accept the fact that, the way the internet is, I can't stop anyone from stealing it. Some people want to chase down every peer-to-peer network and shut it down. I think that approach might simply be unrealistic.***

***However...the comment brings up a great point. Bear with me on this one.***

***When I was about 16, I decided to care about who I was buying music from. I realized that buying an album or concert ticket is more important to me than a lot of people. Here's how: every dollar you spend on a band (whether it be on their music, concert tickets, or merchandise) is a statement; it says that you want the artist to continue to make music. In buying something, you are essentially helping fund their future endeavors. This doesn't matter whether it is your friend's band down the street or Linkin Park. So now the question is, "If I think of every dollar I spend is a dollar of support...are there dollars I should be relocating elsewhere? Do I believe that Nike deserves my support? Do the ringtone companies, the fast food companies, the movie studios?" Food for thought.***

***Regardless how you feel about the topics above, the bottom line is this: if any of you are stealing music from a band that you love, but you're buying something from a company that you don't care about, I would very politely suggest that you might have some re-prioritizing to do.***

Kalimat terakhir dari Mike betul betul keren 😊

Fakta 7 (pengamatan sendiri): Hari ini lebih mudah untuk beli DVD bajakan daripada beli kondom. Yang wajib malah susah (disusahkan bahkan, permintaan utk ada vending machine kondom ditolak) yang dilarang malah gampang.

Pertanyaan: Kalau memang bajakan itu begitu ilegalnya, maka mengapa kok jualannya bisa bebas begitu?

You dont find a dude selling crack feely, sitting on a stool waiting for a crack head to come rite?

Jualan ganja, dan jualan DVD bajakan, statusnya sama. Ilegal.

Mengapa kok bisa bebas merdeka?

Mungkin, masalah pada bajakan adalah bukan hanya bahwa barang itu ilegal, tapi bahwa penjualannya masih relatif dibebaskan.

Sehingga berbelanja barang bajakan tidak terlalu terasa salah secara moral.

Mari kita bayangkan, kalau kita beli barang bajakan ngumpet ngumpet di dalam lorong jalan... sambil tengak tengok... uang kita selipkan pada tangan penjual, penjual ngasih dvd dalam kantong kertas.. lalu keduanya berlalu... pasti kita terasa secara moral bahwa transaksi itu salah

Tapi kalau kita lagi jalan jalan di kemang, lalu setelah makan malam liat liat DVD, di toko yang terang, ditempat umum seperti kemang, bisa milih milih santai, bisa dicobain dulu filmnya di TV dengan tenang.. nawar dengan leluasa, bayar, pulang. Apakah kita terasa dalam hati bahwa transaksi yang kita lakukan salah?



Masalah selanjutnya adalah, bahwa kita tidak bisa menghentikan pembajakan.

Bukan karena kita tidak mampu, tapi secara yurisdiksi, memang harusnya bukan kerjaan kita

Harusnya polisi atau satpol pp atau entah siapa yang membersihkan kota kota di Indonesia dari lapak lapak yang berjualan DVD bajakan yang sudah jelas secara hukum ilegal.

Saya tidak cukup paham untuk mengerti misteri misteri dibalik pembajakan.

Contoh misterinya

1. Lapak dimana mana, tapi dibiarkan saja. Polisi tidak butuh intelegen utk tahu bajakan di jual dimana saja...
2. Mengapa tidak ada bajakan DVD special collectors edition. Harusnya, pembajak tinggal beli DVD asli collectors edition, copy, dan jual dengan sebungkus 2/3 keping DVD. Toh walaupun lebih mahal dari harga bajakan rata rata ( Rp 7000) tetap lebih murah daripada harga DVD asli collectors edition.
3. Mengapa banyak kasus kasus seperti ini (true story): Seorang musisi membuat sebuah lagu, dengan aransemen orkestra. Lalu ditengah proses ditetapkan yang akan dirilis, adalah versi non orkestra. Versi biasa rilis, versi orkestra disimpan. Tiba tiba dibajakan ada lagu tersebut dengan versi orkestra, yang TIDAK PERNAH dirilis. Lah? Pembajak, ngebajak dari mana?

Dan masih banyak misteri lainnya

Masalah selanjutnya adalah, kalau ada banyak pertanyaan dan banyak misteri tidak terjawab, maka bagaimana nasib pekerja kreatif di Indonesia?

Pembajakan tidak hanya di dunia musik dan film, tapi juga dunia fotografi ketika karya foto seseorang dipakai sembarangan untuk kebutuhan komersil orang lain tanpa ijin yang punya foto.

Pembajakan terjadi kepada desainer yang karyanya dipalsuin, baik desainer fashion, desainer produk, desainer grafis, dll...

Kalau penegakannya tidak jelas, bagaimana nasib kita semua?

Pertanyaan misterius untuk menutup bagian ini:

Coba beli DVD bajakan.

Atau untuk yang sudah punya banyak (hehehe) perhatikan bagian FBI warning..

Pause bagian itu, lalu baca baik baik tulisan yang tertera disana

Maka terbaca tulisan dilarang memproduksi, memperbanyak, menjual produk bajakan, memasang di tempat tempat komersil.

**Tapi TIDAK ADA tulisan dilarang membeli dan ditonton utk kebutuhan pribadi.**

Mengapa?

Memang harusnya (secara hukum) bisa dijebak dengan hukum menyimpan barang ilegal (ada undang undang nya yg melarang kita menyimpan barang dengan status ilegal)

Tapi apa susah nya sih menambah tulisan "Dilarang beli untuk konsumsi pribadi" atau ga usah gitu deh tulis aja "Dilarang beli bajakan"

Nyatanya tidak ada tulisan itu.

Kenapa ga ditulis aja sih?

Mengapa?

## MASALAH PADA GRATISAN

Suatu hari, seseorang masuk ke twitter saya dan bertanya “Kalau mau download (gratis) lagu lagunya mas pandji dimana?”

“Di [www.garudahiphop.blogspot.com](http://www.garudahiphop.blogspot.com) ada downloadnya Kami Tidak Takut dan Bajak Lagu Ini” jawab saya

“Yang lainnya gimana?”

“Yang lainnya sih aku berharap kamu menghargai karyaku dengan membeli CDnya” jawab saya

Kemudian reaksinya tidak “Loh? Kok gitu? Pelit amat... Mas XXXXX aja ngegratiskan lagu lagunya! Pelit!”



Orang seperti dia tidak sedikit. Malah rada banyak.

Ternyata, sesama musisi yang menggratiskan musiknya sedikit banyak berefek kepada musisi lain seperti saya yang berharap dibayar. Penikmat musik mulai membanding bandingkan musisi.

Sampai sini saya sempat berpikir “Sebenarnya gue ga masalah kalau orang lain ngegratiskan musiknya, mereka pasti punya alasan tersendiri... tapi kalau ternyata berefek kepada yang lain gimana ya?”

Maka, saya mulai membaca...

Saya memulai dari PREDICTABLY IRRATIONALnya Dan Ariely

Di salah satu bab, dia menulis tentang GRATISAN.

Studinya teramat menarik.

Kasus pertama: Dia buka sebuah stand coklat.

Disana dia menawarkan 2 jenis coklat:

Hershey kisses dan Lindt

Hershey kisses adalah coklat yang sangat enak namun rada generik. Bikinnya juga sangat mass.

Harga jualnya per kisses adalah 1 sen.

Sementara Lindt adalah coklat yang mahal (paling tidak lebih mahal dari kisses) dengan coklat yang lebih berkualitas (ngakunya) dengan biaya produksi (bukan harga jual) sebesar 30 sen.

Di stand tersebut, pada eksperimen pertama, Dan Ariely menjual hershey kisses seharga 1 sen dan Lindt seharga 15 sen.

Orang orang mayoritas langsung membeli / memborong Lindt karena jarang jarang mereka bisa dapat Lindt dengan harga semurah itu. Biasanya harga produksinya ada 30 sen!! Ini dijual 15 sen.

Eksperimen pertama selesai dengan kesimpulan orang memilih kesempatan untuk mendapatkan penawaran terbaik. Yaitu Lindt dengan harga sangat murah.

Pada eksperimen kedua, Ariely menurunkan harga jual setiap jenis coklat sebesar 1 sen.

Berarti Hershey Kisses jadi gratis. Dan Lindt dijual seharga 14 sen.

Apa yang terjadi?

Orang habis ngambilin yang gratisan. Lindt nganggur ga kebeli.

Padahal turunnya sama sama 1 sen.

Padahal Lindt harganya jadi jauh lebih murah dari biasanya.

Tapi orang tetep milih Kisses yang gratisan dan enak walaupun tidak setinggi Lindt kualitasnya.

☺

Kasus kedua. Dan Ariely membuka stand di supermarket. Lalu dia menawarkan kepada orang yang mau berbelanja di Supermarket 2 buah voucher. Orang yang ditawarkan hanya boleh pilih untuk mengambil salah satu:

Voucher pertama, adalah voucher belanja di supermarket itu senilai Rp 50.000,- bisa didapatkan secara gratis

Voucher kedua, adalah voucher belanja di supermarket yang sama senilai Rp 200.000,- bisa dibeli dengan harga Rp 50.000,-

Mayoritas orang yang ditawarkan, mengambil yang gratisan.

PADAHAL, penawaran terbaik adalah Voucher kedua, karena kalau diselisihkan dengan uang yg harus dibayarkan, berarti voucher gratis-nya bernilai Rp 150.000,-

Toh mereka akan belanja juga di supermarket itu, akan keluar uang juga ...

☺

Sebenarnya Ariely ga menawarkan voucher dengan nilai rupiah, tapi saya rupiahkan saja biar ilustrasinya ketangkap ☺

Kesimpulan Dan Ariely adalah: GRATISAN KADANG MEMBUAT KITA KEHILANGAN KESEMPATAN UNTUK MENDAPATKAN PENAWARAN YANG TERBAIK, HANYA KARENA TAWARAN YANG SATU LAGI GRATIS.

Ini adalah resiko pemasaran.

Dalam bisnis kita akan sering kehilangan pembeli hanya karena kompetitor menawarkan produknya gratisan.

Tapi justru sebagai pemasar, kita harus disiplin untuk tidak selalu ikut ikutan.

Dalam konteks VALUE, kalau kompetitor menurunkan harga, kita justru tidak boleh menurunkan harga

Karena kita akan terjebak pada banting bantingan harga.

Dalam konteks musik, banting bantingan harga dengan penjual bajakan misalnya, adalah strategi yang (ehem ehem... siap siap) SALAH.

Karena terutama untuk independen, kita tidak akan bisa semurah pembajak dalam mendapatkan harga produksi.

Kita mungkin hanya memproduksi CD (misalnya) 10.000 keping.

Pembajak produksi 1 juta keping.

Kita tidak akan bisa menang perang harga tersebut.

Akhirnya kita akan menggerus keuntungan kita sehingga kita malah capek tanpa menghasilkan apa apa...

Justru cara terbaik adalah membiarkan harga kita seperti itu, tapi menambah VALUE pada album kita sehingga tidak akan bisa dibandingkan dengan CD bajakan.

Itu adalah cara MENGALAHKAN pembajakan seperti yang tertulis lebih jelas di buku saya yang pertama.

Misal: Bajakannya album saya harganya Rp 5.000,-

Album asli saya harganya Rp 50.000,- tapi dengan membeli album saya yang asli, anda sudah menyumbangkan uang kepada anak anak yang menderita kanker.

Sesuatu yang tidak bisa anda dapatkan dari beli bajakan.

Murah ya murah. Sudah.

Tapi yang asli walaupun mahal, tapi ada nilai yang terkandung di dalamnya

Mereka yang percaya akan NILAI sebuah bantuan akan memilih untuk beli album asli.

Saya tidak mau memfokuskan saya kepada pasar yang hanya mau barang murah, saya menyasarkan produk saya kepada pasar yang menghargai nilai sebuah karya.

GRATISAN juga punya satu lagi dampak negatif.

GRATISAN, MENGHILANGKAN TANGGUNG JAWAB

Di buku FREE karya Chris Anderson saya membaca, di Google ada sebuah konferensi. Di konferensi tersebut Google memberikan cemilan gratis. Snack Bars, Chocolate bars, you name it.

Dari yang mahal mahal dan produk diet, sampai yang murah murah seperti jelly beans.

Semuanya GRATIS.

Tapi yang terjadi adalah, di akhir konferensi itu, dimana mana tersebar cemilan cemilan yang tidak habis.

Makan chocolate bar cuma habis setengah, ditinggal.

Makan potato chips ga habis, ditinggal pergi ...

Ngambil berkepal kepal jelly beans, dibiarkan tidak habis...

Sekarang bayangkan kalau orang harus bayar untuk snack itu

Pasti mereka akan coba untuk paling tidak dihabiskan.

Karena merasa sayang dengan uang yang sudah keluar untuk membeli.

Dengan membayar, kita jadi lebih tanggung jawab dengan apa yang sudah kita keluarkan.

Lalu masih dari buku yang sama, ada sebuah kegiatan sosial di amerika serikat, yang bertujuan untuk memudahkan hidup orang orang yang mengandalkan hidupnya lewat sarana transportasi massal.

Sebuah LSM membagi bagikan tiket kereta gratis.

Tujuannya agar semua orang punya kemudahan yang sama untuk akses transportasi.

Setelah sekian lama program ini berjalan, akhirnya LSM itu justru meminta orang untuk bayar \$1.

Masih murang memang, tapi dari gratis, jadi bayar.

Mengapa?

Karena orang orang banyak yang akhirnya kehilangan tiket kereta apinya.

Karena gratis, tiket kereta api akhirnya digampangkan.

Tidak benar benar dijaga karena kalau hilang, mereka minta lagi

Akhirnya LSM jadi kewalahan.

Sejak diberlakukan bayar \$1 laporan kehilangan tiket hilang.

Orang jadi lebih bertanggung jawab dengan apa yang sudah mereka beli.

Apakah ini berlaku kepada dunia musik?

Apakah orang yang dapat sebuah lagu dengan gratisan jadi lebih tidak menghargai?

Entah juga, masih harus dibuktikan.

Yang pasti, saya pernah dapat gratis keanggotaan Celebrity Fitness selama 6 bulan.

2 KALI

Saya 2 kali dapet gratis keanggotaan Celebrity Fitness.

Total 1 tahun

Selama 1 tahun itu, saya TIDAK PERNAH NGEGYM

Sekarang, saya membayar untuk 1 tahun penuh, dan secara rutin ke gym 2 – 3 kali seminggu.

Mengapa?

Karena saya udah bayar.

Ogah rugi.

Lalu apakah gratisan bisa mengalahkan pembajakan?

Entah juga, yang pasti FREE atau GRATISAN juga bukannya tidak bisa dibajak

Ha? GRATISAN masih bisa DIBAJAK?

Bisa

Caranya, barang yang harusnya gratis, dijual oleh orang yang tidak bertanggung jawab.

Itu tetap dibajak namanya

Direbut hak yang harusnya jadi milik si pencipta.

Mungkin anda pernah mendengar sebuah majalah gratis bernama SUAVE

SUAVE adalah sebuah majalah yang maju dengan begitu pesat karena mengisi niche yang kosong.

Mereka menjadi media promosi yang tepat bahkan sempurna untuk clothing dan distro. Karena clothing dan distro adalah trend fashion yang juga melesat, maka melesat jugalah prestasi dari SUAVE ini.

Setiap orang yang menggemari kaos kaos distro dan clothing clothing terkemuka akan mencari SUAVE sebagai kiblatnya.

Namun, SUAVE pun memiliki keterbatasan

Mereka tidak bisa mendistribusikan ke seluruh pelosok Indonesia.

Walaupun distribusi mereka tergolong luar biasa, ada beberapa daerah yang tidak terjamah mereka.

Orang lain, melihat ini sebagai potensi.

Mereka mengumpulkan SUAVE yang “berserakan” di kota kota tertentu, mereka bawa ke kota yang tidak tersentuh SUAVE dan DIJUAL disana.

PEMBAJAK ini, justru menarik orang untuk membayar sebuah produk yang harusnya gratis. Bahkan tertulis jelas jelas di sampulnya “FREE”

Lucunya, saking ngebet pengen punya dan pengen liat koleksi yang ada di dalamnya, orang orang mau BELI.

Mungkinkah ini terjadi pada dunia musik?

Malah tidak aneh

Banyak musisi yang mengaku menemukan mp3 bajakan lagu lagu yang tidak pernah mereka rilis lewat album, tapi mereka sampling gratis.

Lalu, bagaimana ceritanya GRATIS bisa mengalahkan PEMBAJAKAN?

Katakanlah kita menggratiskan karya kita dengan harapan kita bisa memenangkan perang harga dengan pembajak, kita gratiskan lewat internet.

Lalu bagaimana dengan yang belum punya akses internet? Yang mana di Indonesia, bahkan di Jakarta aja masih banyak.

Kita mungkin berhasil membuat orang orang yang punya akses internet berhenti beli bajakan karya kita, tapi berapa banyak sih dibandingkan dengan yang belum punya internet?

GRATISAN mengalahkan PEMBAJAKAN? Mungkin belum sekarang. Setidaknya, belum di Indonesia

Berusaha melawan gratisan?

Bisa jadi sebuah blunder besar 😊

Pada tahun 2003, Madonna merilis album American Life

Orang orang, sibuk mengakses Kazaa (masih ingat?) untuk mengunduh lagu lagu terbaru Madonna dari situs tersebut..

Ada beberapa lagu yang bisa didapatkan disana tapi semua ternyata isinya sama. Suara Madonna berteriak "What The Fuck do you think you're doing?"

Ternyata, Madonna dan labelnya berusaha menyerang balik orang orang yang mengunduh gratis lagu lagunya dengan menyebarkan lagu lagu bajakan, palsu. Berharap fans Madonna yang "khilaf" tersadar bahwa idolanya tidak suka dirinya mengunduh gratis.

Bad Mistake.

Dalam waktu singkat, netizens, bereaksi. Acapella suara Madonna ngomel ngomel di remix dengan musik latar dan distribusi lewat internet. Klub di Amerika banyak yang memainkan single Madonna terbaru dan tidak resmi yang dikenal dengan judul "WTF"

Puncaknya, ketika akhirnya lagu lagu Madonna tsb tersedia di situs resmi madonna, situsnya di hack dan lagu lagunya diredirect ke sebuah situs dimana disitus itu, orang bisa unduh gratis.

Di situs Madonna tersisa tulisan "This is what the fuck i think im doing"

😊

Perlawanan itu bukan terhadap usaha madonna mengalahkan pembajak dan pengunduh

Perlawanan itu terjadi karena Madonna dianggap menyerang sebuah kultur

The Free Culture.

Masalah terakhir pada gratisan adalah... sebenarnya, tidak ada yang gratis di dunia ini kecuali udara yang kita hirup

Yang ada adalah, sudah dibayarkan. Setidaknya oleh pihak ke 3 😊

Misalnya ada sebuah konser musik gratis, sebenarnya tidak benar benar gratis... karena biaya konsernya sudah dibayarkan pihak sponsor yang dapat keuntungan dengan pemasangan logo dimana mana yang tidak mungkin luput dari pandangan.

Misalnya ada musisi yang menggratiskan karyanya untuk di unduh ... Sebenarnya musisi itu sudah "bayarin" di depan sehingga penikmatnya bisa unduh gratis

Siapa yang bayar untuk laptop yang musisi itu pake?

Siapa yang bayar untuk listriknya?

Siapa yang bayar untuk nasi yang dimakan si musisi supaya dia bisa bekerja dan menyalurkan kreatifitasnya?

Ya musisinya itu sendiri.

Kalau anda seorang penggemar dari seorang musisi, apakah anda rela melihat idola anda harus membayari anda?

Musisi-nya sih sama sekali tidak keberatan

Tapi pahlawan perang kita jaman dulu juga tidak meminta bayaran ketika mereka berjuang, tapi lihat nasib mereka sekarang.

Tidakkah kita ingin membantu?

## **MENILAI VALUE PADA GRATISAN DAN BAJAKAN**

GRATIS bukannya tanpa VALUE

Asumsi umum adalah, ketika kita harus membayar untuk mendapatkan sesuatu, maka akan terasa lebih berharga daripada kita mendapatkan sesuatu secara gratis

Tapi di dalam gratisan kita mendapatkan sesuatu LEBIH dari sekedar produk itu sendiri.

Kita mendapatkan kebebasan dari kemungkinan kesalahan.

Hal yang paling kita hindari ketika membeli sesuatu adalah takut salah beli.

GRATIS membebaskan kita dari kecemasan itu.

Artinya, GRATIS akan menjadi solusi tepat untuk mengenalkan sebuah produk atau jasa kepada seseorang yang tidak mengenal produk atau jasa itu sebelumnya.

Di buku *The Pirate's Dilemma*, diungkap data data berikut yang dikumpulkan oleh Pew Internet and American Life Project:

- 35% responden bilang download gratis tidak sepenuhnya buruk karena membantu mendistribusikan lagu mereka, menyentuh pasar pasar yang tak tersentuh sebelumnya
- 35% menyatakan bahwa lagu lagu hasil download internet justru membentuk reputasi/ nama baik mereka
- 83% menyatakan mereka dengan sengaja menyediakan lagu mereka ke internet

Ini, bukan kejutan untuk kita, yang jadi kejutan adalah data berikut ini dari Harvard tahun 2004:

- File sharing JUSTRU meningkatkan penjualan album 25% musisi teratas yang sudah menjual sebanyak 600.000 keping CD. Artinya, musisi yang sudah menjual banyak, jadi semakin banyak penjualannya dengan ketersediaan lagu mereka di internet
- Setiap 150 lagu yang di download, penjualan meningkat sebanyak 1 keping CD
- Ternyata pada awalnya, orang yang biasa beli album BUKAN orang yang sama dengan yang biasa mengunduh album. Tapi yang terbiasa mengunduh, jadi lebih terbuka kesempatannya untuk membeli.

Prinsipnya hampir mirip dengan barang bajakan LV. Pembeli LV bajakan sudah pasti BUKAN pembeli LV asli. Namun disaat pembeli LV bajakan mulai mapan dan sudah terpatrit dalam benaknya desain desain LV maka dia akan membeli produk LV.

Pertanyaannya kini, kalau memang orang yang beli barang asli adalah orang yang berbeda dari orang yang biasa mengunduh atau beli bajakan, kenapa angka penjualan turun?

Jawabannya (dan ini asumsi pribadi) karena tahun 2009 lebih banyak hal yang kita ingin beli, kita ingin miliki dan bahkan kita BISA miliki daripada tahun 1999.

Buku *The Blue Ocean Strategy* menyatakan pada bagian kecil dari bukunya bahwa pesaing sebuah restoran misalnya, sudah bukan restoran yang lain.

Tapi bisa jadi bioskop yang sedang menayangkan film baru yang keren, atau sebuah buku fenomenal yang wajib beli, atau apapun yang membuat konsumen terpaksa membagi bagi uangnya untuk hal hal lain. Sementara uangnya, segitu gitunya aja

Mungkinkah, angka penjualan album Peterpan yang turun dibandingkan album pertamanya bukanlah karena bajakan tapi karena ada lebih banyak band dengan nafas yang serupa? Atau lebih

banyak tontonan lebih seru di bioskop? Atau lebih banyak pulsa handphone yang digunakan remaja hingga uangnya yang biasanya utk beli CD habis utk beli pulsa?

Waktu Peterpan merilis album "Bintang di Surga" tahun 2004 yang penjualannya fenomenal apakah sudah ada Ungu? Samsons? Nidji? ST 12? Pandji? (hehehehehehehehehehehe u hafta admit it was funny to put my name in the line.. )

Mungkinkah kalau Project Pop masih jadi satu satunya group yang menawarkan lirik lirik lucu pada musiknya dan tidak ada Seuriues atau Kuburan atau siapapun yang berpotensi mengeruk potongan kue mereka penghasilan mereka masih sehebat dulu?

Mungkinkah penurunan penjualan album adalah karena harga semakin tinggi, pilihan semakin banyak dan uang yang dimiliki segitu gitunya aja?

Mungkin kah selama ini, penurunan angka penjualan CD bukan karena akibat pembajakan?

Mungkinkah kalau ternyata, pembajakan atau free sharing justru membuka kesempatan terhadap pasar baru?

☺

Yang pasti, ada sebuah nilai yang tersembunyi dari bajakan.

Sesuatu yang besar dan kontroversial.

Banyak yang berpendapat bahwa bajakan, mendemokratisasi sesuatu yang tadinya eksklusif

Menurut Matt Mason dalam bukunya "The Pirate's Dilemma"

**Piracy transforms the markets it operates in, changing the way distribution works and forcing companies to be more competitive and innovative.**

**Pirates dont just defend the public domain from corporate control, they also force big business and government to deliver what we want, how we want, when we want**

Tadinya hanya sedikit orang yang bisa menggunakan sebuah produk, sekarang banyak orang bisa.

Contoh OS windows.

Bayangkan betapa terbelakangnya Indonesia kalau sejak 80-90an kita tidak menggunakan software bajakan? Karena pada jaman itu untuk beli yang asli, mahalnya setengah mati.

Banyak yang tidak mampu.

Bahkan, Bill Gates sendiri pernah berujar disebuah ceramah di depan khalayak kampus

"Saat ini di Cina 100% software yang mereka pakai adalah bajakannya microsoft. Kami tau itu, dan kami biarkan. Tidak ada yang bisa kami lakukan pada saat ini. Yang kami mau adalah, kalau mereka akan menggunakan bajakan, lebih baik bajakan kami. Sehingga microsoft ada di top of mind mereka, dan mereka terbiasa menggunakan produk kami. Kelak ketika ekonomi mereka menguat, mereka

akan tereduksi dengan sendirinya dan siap menggunakan produk asli. Kala itu datang, kami akan siap”

Keyakinan Bill Gates terhadap membaiknya kesadaran pengguna seiring dengan membaiknya kondisi perekonomian mereka MIRIP dengan cerita perjalanan saya dalam beli bajakan (Now you can connect the dots)

Dulu saya beli bajakan, tapi seiring dengan membaiknya kesadaran dan (terutama) keuangan, saya jadi lebih terbuka opsi utk beli asli

Windows OS saya pun kini orisinal

Waktu saya mau beli, orang yang jual aja bingung sendiri

“Mahal Lho Mas..”

But i know what i was doing.

Dengan kondisi keuangan seperti sekarang dan tetep beli bajakan rasanya lebih salah daripada ketika tidak mampu beli bajakan.

Lalu...

Bayangkan kalau bajakan tidak tersedia, maka yang bisa mendengar musik Jamie Cullum, Michael Buble, Jason Mraz adalah hanya orang-orang yang mampu. Bajakan membuat mereka yang tidak terlalu mampu bisa membeli dan mendengarkan musiknya Jamie Cullum. Efeknya mungkin terhadap penjualan buruk, tapi terhadap pembentukan selera masyarakat akan sangat bagus.

Jaman sekarang, musik di demokratisasi dengan kehadiran bajakan, semua jenis musik untuk semua kalangan. Dengan itu, semua kalangan selera musiknya berkembang.

Jangan salah, bajakan lebih mudah diakses mereka yang tidak mampu daripada kalau kita gratiskan diinternet.

Jadi menggratiskan karya juga belum tentu benar kalau mau memberika edukasi kepada masyarakat. Orang-orang yang beli bajakan pasti kesulitan menemukan akses internet, apalagi komputernya.

Bajakan lebih sampai ke tangan mereka.

Nah, diluar fakta bahwa bajakan itu adalah bentuk demokratisasi, adalagi yang menyatakan bahwa apa yang kita lihat sebagai bajakan hari ini, sebenarnya adalah bentuk bisnis masa depan!

☺

Tidak percaya?

Dulu, radio hanya untuk kebutuhan militer dan hanya milik negara, hingga suatu saat lahirlah radio ilegal yang memainkan musik rock n roll. Saat itu, radio itu disebut sebagai pembajak, tapi lihat sekarang

Dulu, apa yang kita kenal hari ini sebagai TV kabel adalah pembajak.

TV Kabel menjadi pemberi saran nonton begitu banyak channel. Pernah dituntut secara hukum bahkan. Tapi lihat hari ini? TV Kabel dimana mana.

TV kabel pertama kali muncul tahun 1948 dan pada masa itu sampai selama 30 tahun, TV Kabel beroperasi mirip dengan sebuah situs berbagi konten. Ilegal.

Mundur lebih jauh dari itu

Ketika Edison menciptakan alat rekam phonograph, musisi menyebut Edison sebagai pembajak karena merekam karya mereka hingga pada akhirnya muncul sistem royalti.

Edison kemudian berpindah ke dunia film. Edison kemudian menggunakan licensing fee untuk siapapun yg bikin film dengan menggunakan teknologi yang beliau ciptakan

Muncullah pembajak pembajak teknologi tersebut, salah satunya, adalah seorang bernama William. Karena terancam tuntutan Edison, William beranjak ke (pada saat itu) wild west dan bertahan berbisnis disana hingga masa berlaku lisensi Edison berakhir. Bahkan William bersama para pembajak terus bekerja disana di kota yang pada akhirnya mereka bangun bernama: Hollywood

William nama panjangnya adalah, William FOX 😊

Bayangkan kalau “pembajak” tadi berhenti “membajak”

Bayangkan apa jadinya dunia hari ini?

Ada lagi, jaman duluuuu banget, radio itu belum memainkan plat. Dulu, radio itu dimainkan live di radio. Hingga suatu saat, para manajemen artis mulai menarik uang yang lebih tinggi. Seiring dengan itu, teknologi rekaman sudah melaju, maka berpindahlah para radio memainkan plat.

Murah, ga ribet.

Tapi apa yang terjadi? Para manajemen artis itu menolak dan protes. Katanya pembajakan terhadap hak cipta.

Lihat hari ini, radio malah jadi andalan manajemen menjual lagu lagu mereka...

Ternyata, nilai dari pembajakan adalah, bahwa pembajakan ternyata merupakan cara mengganti sistem yang sudah mulai tidak efisien.

Maka saya menarik kesimpulan sendiri dari bajakan dan gratisan

Berhubung ini buku saya, kapan lagi saya bikin kesimpulan subjektif dan saya publikasikan? 😊

Nilai terbesar dari bajakan dan gratisan adalah, bahwa keduanya menciptakan kehidupan.

Untuk lebih jelasnya, mari saya ceritakan 3 raja hiphop Indonesia lewat kisah kecil berikut ini:

## **3 KINGS OF HIPHOP**

***THE 1st KING CREATED THE WORLD OF HIPHOP.***

**BECAUSE OF HIM, NOW LIE THE GROUND RAPPERS STAND ON**  
*A WORLD OF POETRY, SHUN BY THE SUN OF ASPIRATIONS*  
*READY THE WORLD FOR RAPPERS TO LIVE ON*  
**THE 2nd KING CREATED THE LIFE OF HIPHOP.**  
**HE GAVE THE WORLD LIFE BY INSPIRING AND SHARING KNOWLEDGE TO SURVIVE**  
*NOW HIPHOP IS ALIVE.*  
*HIPHOP IS BREATHING AND ITS HEART BEATING*  
**THE 3rd KING MAKES THE LIFE OF HIPHOP VALUABLE.**  
**HE MAKES YOU UNDERSTAND HOW MUCH LIFE REALLY WORTH**  
*NOW RAPPERS ARE HAPPY THEY'RE ALIVE*  
*BECAUSE NOW, RAPPERS CAN PROVIDE FOOD TO THE TABLE BY EMBRACING*  
*THEIR DREAM..*  
*WHICH IS HIPHOP , WHICH IS LIFE*

Inspired by the 3 kings of Indonesian Hiphop. I, S dan D ☺

Saya merasa, bahwa bajakan dan budaya gratisan sebenarnya menciptakan kehidupan.

Melahirkan harapan

Harapan bahwa mereka yang tidak mampu, yang muda, yang masih tidak berdaya bisa berkarya

Bisa belajar

Bisa meniru, untuk kemudian menemukan identitas diri, dan untuk kemudian berkarya

Lalu bagaimana dengan kerugian? Bagaimana dengan pelanggaran hukum?

Bagaimana dengan karya karya yang tidak terjual?

Disinilah raja ke 3 berperan...

## **SOLUSINYA ADALAAAAH...**

Raja ketiga dalam ilustrasi diatas adalah raja yang membuat kehidupan jadi berharga...

Hidup dan tidak merasa ada nilainya atau tidak merasa hidup kita berharga adalah kehidupan yang sangat menyedihkan

Banyak memang musisi yang rela menggratiskan SEMUA musiknya.. tapi lalu mereka mengeluh dengan penghasilan yang mereka terima, merasa tidak bisa hidup dari musik, kemudian meninggalkan musiknya.

Ini namanya tidak konsisten. Kalau sudah menggratiskan musiknya, jangan mengeluh kalau dia tidak bisa hidup dari musiknya

Memang raja yang ketiga ini sangat sangat dibutuhkan keberadaannya

Ada peluang untuk musisi bisa tetap hidup dari musiknya, bahkan kalau musisi tidak mau mengandalkan RBT.

Lewat semua bacaan diatas, maka kita bisa tarik beberapa kesimpulan dari bajakan dan gratisan yang mengarah kepada sebuah jawaban

1. Bajakan/ Gratisan adalah pertanda bahwa pasar atau penikmat karya kita menuntut perubahan dalam cara kita memasarkan karya
2. Bajakan/ Gratisan adalah bukti bahwa kreator sekarang terlena dengan kenyamanan metoda lama dan jadi tantangan agar kita mau berpikir lebih kreatif untuk mau memasarkan produk kita
3. Bajakan/ Gratisan adalah senjata untuk mendistribusikan karya kepada area area yang tidak tergarap oleh usaha kita
4. Bajakan/ Gratisan ternyata BELUM TENTU jadi penyebab penurunan penjualan
5. Bajakan/ Gratisan TIDAK mencuri keuntungan. Mereka tidak mengambil jatah yang kita punya dan menjual sehingga kita rugi. Mereka menduplikasi dan menjual milik mereka sendiri. Artinya, kerugian yang tercipta bukan karena mereka menjual bajakan, tapi karena kita GAGAL menjual milik kita. Dan itu tidak bisa dituntut terhadap mereka
6. Bajakan/ Gratisan adalah tanda tanda perubahan metoda bisnis kreatif telah tiba

Lalu yang tersisa adalah, bagaimana cara kita meningkatkan penjualan CD?

Jawaban saya adalah, TIDAK BISA 😊

Kalau mau ditingkatkan seperti jaman jaman keemasannya dulu.

Lah? Berharap CD penjualannya bisa balik ke masa 90an adalah sama aja kayak berharap KASET penjualannya bisa kembali tinggi seperti era 80an 😊

Terima sajalah perubahan 😊

Karena sekarang, CD sudah menjadi benda yang mahal.

Karena sekarang CD sudah tidak relevan.

CD kini telah menjadi vinyl.

Item untuk di koleksi, bukan jadi cara umum mendapatkan musik.

Kalau kita bisa menerima vinyl berubah jadi kaset, kaset berubah jadi CD, mengapa sulit untuk kita menerima CD berubah jadi digital?

Toh kalau mau, musisi masih tetap bisa menjual dalam bentuk album utuh.

Umat manusia kini sudah lebih cerdas.

Mereka paham biaya.

Mereka paham produksi.

Mereka paham bagaimana semua berproses dan bekerja

Internet membuka pintu informasi dengan begitu luas.

Maka itu artinya, mereka tahu bahwa untuk membuat CD begitu banyak pemborosan yang terjadi.

Bayangkan berapa banyak bahan bakar yang dipakai untuk produksi kepingan CD, berapa banyak limbahnya, berapa banyak uang yang harus keluar untuk berapa liter bahan bakar untuk mendistribusikan kepingan CD itu ke seluruh penjuru Indonesia sampai dunia.

Sementara kalau kita distribusikan lewat internet?

Gratis 😊

Yaah ga gratis gratis amat sih, tapi masih lebih murah daripada dengan menggunakan CD kan?

Dan lebih mawas diri terhadap pemanasan global. Isu yang kita sama sama yakini ada dan bahayanya.

Lalu bagaimana caranya kita bisa tetap membuat orang membeli album kita secara online melawan orang-orang yang menawarkan gratisan?

Tenang sajaaa 😊

Kalau dari semua yang kita baca diatas, maka kita harus meyakini bahwa orang-orang yang biasa mengunduh album kita secara gratis memang bukan pasar yang kita incar

Tapi dengan mengunduh gratis, lebih terbuka kemungkinan untuk mereka pada akhirnya mengunduh secara legal.

Lalu bagaimana membuat konsumen mau membeli karya / album / musik kita disaat pilihan begitu banyak untuk mereka beli?

Jawabannya juga gampang, walau prakteknya susah.

Musisi harus membuat sebuah karya, yang LEBIH KEREN daripada film apapun yang akan rilis kapanpun

Musisi harus membuat strategi pemasaran yang lebih membuat orang penasaran untuk beli dan mendengar daripada lebih penasaran untuk nonton Paranormal Activity 2

Pernah dengar nama Lil Wayne?

Rapper dengan suara aneh ini tahun 2008 kalau ga salah, adalah satu satunya musisi di dunia yang bisa menjual lebih dari 1 juta kopi dalam seminggu. Rapper berdiri di posisi puncak diatas musisi genre lainnya.

Gila ga tuh? Disaat kondisi musik dunia lagi kebingungan, Lil wayne dengan albumnya Tha Carter III terjual lebih dari 1 juta kopi dlm seminggu.

Mengapa?

Karena strategi pemasarannya.

Selama setahun sebelumnya, Lil wayne jadi rapper paling panas dengan TIDAK merilis album sama sekali.

Lil Wayne muncul sebagai featuring dalam banyak sekali lagu orang, disana namanya terangkat, terutama karena liriknya yang seru dan gayanya yang segar

Ketika akhirnya dia mengeluarkan album orang keburu penasaran banget dan akhirnya 1 juta terjual dalam 1 minggu.

Mungkin harusnya dia bikin buku "How i sold 1 million CD in 7 days" hehehehehehe

Contoh yang terjadi di industri hiphop lokal.. Bayangkan, detik ini, Soul ID masih belum merilis album terbaru mereka berjudul LIKE LOVE LIFE. Tapi sudah 3 single diluncurkan secara resmi (diluar yang rilis online)... album itu sendiri DOUBLE CD dengan 36 LAGU dan 20 FEATURING termasuk nama nama legenda hiphop Black Kumuh, Sweet Martabak, Faro, Yacko dan saya (hehehehehehehehehehe....) Mereka juga kerja sama dengan sebuah group dengan nama yang sama Soul:ID dari eropa, mereka juga menggunakan live band untuk sejumlah lagunya... Sudah lama hiphop Indonesia tidak mendengar kreatifitas dalam tingkat setinggi ini... Bayangkan ketika album mereka meluncur..

Atau, bayangkan Saykoji, setelah begitu besar namanya tersiar, hadir di setiap billboard setiap kota, lagunya "Merah Putih" jadi anthem nasionalisme, lagunya "Copy My Style Again" jadi omongan media TV, lagunya "Andai Aku Bisa" jadi anthem PBB untuk Stop Pemiskinan, diluar lagu "Online" yang begitu dahsyat meledak.. siapa yang tidak penasaran dengan albumnya nanti?

Musisi harus meningkatkan pesona personal branding mereka agar tidak kalah dengan kilau branding Starbucks atau Nike.. agar ketika karya anda keluar, konsumen HARUS beli karya anda

Sama seperti ketika Michael Jordan membuat penikmat basket HARUS beli Air Jordan yang keluar pada tahun itu.

Persis seperti Jakmania yang menurut @andibachtiar tetap membeli merchandise Jakmania seharga Rp 100.000,- (walaupun sayangnya pemegang merchandise jakmania tidak dibawah persija sehingga uangnya ga masuk ke persija)

PERSIS seperti yang telah terjadi dengan Jay Z

Rapper ini (mohon diingat, di Amerika Serikatpun potongan kue untuk hiphop lebih kecil daripada musik country) kini pemegang rekor sepanjang masa untuk pemegang album nomor 1 terbanyak secara berturut turut!

11 album nomor 1 berturut turut, mengalahkan The Beatles dan Elvis!

Karena Jay Z telah menjadi sebuah brand. Dirinya telah dikaitkan dengan brand seperti HP, Reebok, New Jersey NETS, 40-40 club, Rocawear, dll.

Setiap kali Jay Z menerbitkan album, pengikutnya PASTI beli. Karena itu adalah album Jay Z.

Sekarang, mengapa musisi country tidak bisa melakukan hal itu dari sisi penjualan padahal penikmatnya jauh lebih banyak dari pada hiphop?

Karena mereka TIDAK melakukan personal branding.

Mereka tidak sepaham Jay Z akan marketing.

Dan tidakkah ini justru lebih baik?

Menciptakan karya sebaik baiknya daripada fokus pada 30 detik untuk jualan RBT?

Menciptakan karya sebaik baiknya daripada harus banting bantingan harga?

Menciptakan karya sebaik baiknya daripada hanya bikin beberapa lagu yang bagus sisanya dipaksa masuk album biar isinya jadi banyak, hanya karena untuk masuk acara musik di TV beberapa lagu cukup?

Menciptakan karya sebaik baiknya daripada ngomel ngomel karena album dibajak akhirnya mandeg dan tidak berkarya?

Mau atau tidak mau, musisi harus belajar.

Musisi harus menerima, bahwa cara yang biasanya digunakan di masa lalu, sudah usang

Belajar, akan membawa kembali keuntungan untuk mereka.

Belajar, akan menghidupkan kembali dunia musik Indonesia 😊

Banyak sekali ilmu yang relevan untuk dunia musik , relevan untuk musisi

Buka mata, hati dan telinga (minjem Maliq & D'Essentials) dan terutama, buka internet 😊

Terima kasih sudah membaca buku ini, karena sesedikitnya, anda telah belajar

Berhubung ini gratis.. saya Cuma minta satu dari anda

Sebarkan ilmu anda.

Knowledge is king

Your knowledge is ur currency

Knowledge is FREE 😊