

Pedagang eceran buku pelajaran Sekolah Dasar lokasi usahanya bervariasi, ada yang membuka sebuah toko dengan spesialisasi tersendiri, dalam arti menjual buku-buku dan ada yang ditambah dengan menyediakan juga keperluan sekolah baik itu seragam atau juga alat-alat tulis, ada juga yang menyediakan alat-alat keperluan kantor, ada yang menambah dengan menjual surat kabar dan majalah, atau menyediakan juga keperluan untuk beribadah secara Islam.

Pedagang eceran buku pelajaran Sekolah Dasar dengan macam barang dagangan yang bervariasi pula. Ada yang usaha perniagaannya dengan menjual khusus buku yang baru saja. Dan ada juga yang mengkhususkan buku yang bekas pakai. Ada juga yang membuka usaha dengan barang dagangan gabungan antara buku yang baru dan buku yang bekas pakai.

Selain pedagang ada juga guru yang mengupayakan buku pelajaran untuk para siswanya sendiri, untuk diperjual beli kan buku tersebut kepada siswanya.

Sejarah perihal perniagaan buku pelajaran Sekolah Dasar di wilayah kota Surabaya adalah sebagai berikut :

Pada mulanya jalur pendistribusiannya, yaitu penerbit kepada pedagang grosir lalu kepada pedagang eceran atau guru pedagang kemudian kepada konsumen atau guru pedagang dan guru pedagang kepada konsumen, yakni siswanya sendiri.

Guru pedagang yang dimaksudkan adalah seorang guru

Sekolah Dasar yang profesi sehari-harinya adalah seorang guru dan bukan seorang pedagang, mereka berupaya untuk menambah pendapatannya dengan menjual buku pelajaran kepada siswa-siswanya dan itu terjadi pada saat-saat tertentu, tidak dilakukan setiap hari seperti seorang pedagang buku pelajaran pada umumnya.

Buku pelajaran Sekolah Dasar yang diperdagangkan ada bermacam-macam, dan biasa dikelompokkan menjadi ;

- a. Buku teks wajib, yaitu buku pelajaran yang diterbitkan oleh pihak Departemen Pendidikan dan Kebudayaan, kemudian dicetak lebih banyak lagi oleh penerbit Balai Pustaka, dan dibantu lagi oleh percetakan di daerah yang telah ditunjuk, dan hal itu dalam memenuhi kebutuhan mereka yang berada di daerah-daerah.
- b. Buku pelengkap, yaitu buku pelajaran yang diterbitkan oleh pihak swasta. Buku pelengkap ada yang isi materinya sesuai dengan buku wajib tetapi berbeda dalam masalah cara penyajiannya, biasanya terletak pada materi soal dimana murid dipacu mengerti materi pelajaran lebih dalam lagi. Dan ada buku pelengkap yang isinya lebih mengarah pada pengetahuan umum dimana murid Sekolah Dasar diharap lebih menguasainya walau materinya tak dijelaskan secara rinci pada buku wajib atau pada buku pelengkap yang sama materinya dengan buku wajib. Contoh dari buku pelengkap

yang kedua, yaitu buku rumus-rumus Matematika dan I P A untuk Sekolah Dasar, buku Undang-undang Dasar 1945 beserta Butir-butir Pancasila dan susunan Kabinet Pembangunan VI, buku Rangkuman Pengetshuan Umum dan Rangkuman Pengetshuan Alam, buku kamus Bahasa Indonesia dan Bahasa Inggris, buku Sapala Basa Jawa dan lain sebagainya.

Perniagaan buku bekas pakai, jalur pendistribusiannya yaitu diusahakan oleh pengepul yang biasa berkeliling dalam usahanya mencari barang dagangan dari konsumen yang sudah tidak memanfaatkan lagi buku pelajaran tersebut atau si konsumen tersebut datang ke pedagang buku bekas pakai. Pengepul juga menawarkan barang yang berhasil didapatkannya ke pedagang buku bekas pakai pula, kemudian dari pedagang tersebut lalu ditujukan kepada konsumen yang membutuhkan buku tersebut dengan harga yang murah.

1. Cara memperlihatkan barang.

Penerbit yang pusat penerbitannya di Surabaya membuka usaha dengan tempat sebagai toko buku, dimana dagangannya diatur dengan tatanan kelompok tiap materi pelajaran dan tidak berdasarkan kelas-kelasnya. Untuk promosi biasanya ditata berdiri agar kelihatan oleh pihak konsumennya atau dengan mencetak brosur yang berisi daftar buku dan daftar harganya yang tersedia. Untuk

promosi ke sekolah-sekolah dilakukan dengan memberikan buku contoh dalam satu paket dari kelas I sampai VI melalui salesnya dan waktunya pada saat permulaan tahun ajaran baru. Buku contoh diberikan untuk kali pertama saja dan untuk tahun selanjutnya tidak lagi kecuali ada pergantian kurikulum dari pemerintah sehingga materi buku tersebut kurang sesuai lagi. (Hasil wawancara dengan beberapa penerbit, Mei 1995).

Penerbit dari luar kota Surabaya biasa membuka usaha perwakilannya di kota Surabaya. Mereka mencetak brosur yang berisi daftar buku terbitannya dan juga tercantumkan daftar harganya, hal tersebut agar diketahui oleh pihak konsumennya. Mereka juga memberikan buku contoh ke pada pedagang grosir dan juga ke sekolah-sekolah yang disampaikan oleh sales mereka atau dikirimkan melalui instansi pemerintah, dalam hal ini adalah Depdikbud kemudian disalurkan ke ranting baru kemudian ke sekolah-sekolah. Saat pengirimannya pun bervariasi, ada yang dikirimkan pada saat sebelum kenaikan kelas, ada yang dikirim pada saat liburan dan ada yang pada awal tahun ajaran baru.

Buku contoh yang diberikan oleh pihak penerbit untuk pihak sekolah dengan tujuan agar pihak guru mengetahui materi yang ada dalam buku tersebut. Buku tersebut disampaikan ke kepala sekolah dahulu baru kemudian disalur

kan ke guru-guru kelas.

Pedagang grosir dan eceran menata bukunya berdasar kelompok mata pelajarannya, dengan cara disusun dalam rak besar bagi pedagang grosir dan rak yang dibuat dari papan kayu dan menempel di dinding bagi pedagang eceran. Dan ada juga yang memakai etalase untuk pedagang eceran yang manfaatnya barang terlihat oleh calon pembeli. Buku ada yang ditata bertumpuk dalam rak besar dengan tatanan yang teratur hingga memudahkan calon pembeli menemukan buku pelajaran yang diperlukan. Di dalam etalase kaca buku ditata bertumpuk dan satu, dua atau lebih buku yang disandarkan atau berdiri menempel pada tumpukan tersebut dengan maksud agar terlihat oleh calon pembeli dan untuk itu juga satu, dua atau lebih buku digantung di dalam atau di luar di tempat usaha pedagang tersebut.

Cara pedagang memperlihatkan barang bervariasi juga, untuk pedagang grosir ada yang melayani dengan sistim swalayan, artinya pembeli mencari sendiri buku-buku yang diperlukan dan juga melayani dengan cara yang biasanya, yakni memperlihatkan barang yang diminta oleh pembeli. Untuk pedagang eceran, cara memperlihatkan barang dengan model yang sama pula, ada yang menerapkan cara swalayan dan ada yang biasa terjadi, mereka perlihatkan barang itu sesuai permintaan pembelinya. (Hasil wawancara dan observasi dengan beberapa pedagang, 3 - 15 Mei 1995).

Pedagang buku bekas pakai menata bukunya berkelompok berdasar tingkatan sekolah, ada yang disusun bertumpuk di meja dan ada yang ditata berjajar pada rak yang ada, yang biasanya menempel di dinding tempat usahanya. Agar calon pembeli mengetahui buku yang tersedia, maka satu dua bukunya tersebut digantungkan. Mereka memperlihatkan barang dagangannya sesuai permintaan si pembeli dan amat jarang pedagang yang menerapkan sistem swalayan, apalagi pada saat tahun ajaran baru, dikarenakan jumlah calon pembeli sangat banyak dan juga pembeli kesulitan untuk mencari sendiri buku yang diperlukan disebabkan tatanan buku yang kurang teratur.

Cara guru memperlihatkan buku dagangannya dengan memperlihatkan satu atau dua buku sebagai contoh pada siswa siswanya di muka kelas, kemudian mereka jelaskan cara pembayarannya dan pesannya tersebut agar disampaikan pada orang tua siswa masing-masing, setelah itu buku-buku tersebut dibagikan dan para siswanya bisa membawa pulang buku-buku tersebut.

Ada juga guru yang memakai cara dengan mengundang para wali muridnya untuk membeli buku pelajaran yang telah disediakan oleh pihak sekolah dan pelaksanaannya di saat liburan sekolah. Mereka memperlihatkan buku berdasar apa yang diminta dan diperlukan oleh wali murid dan cara ini

Pihak guru tak susah payah untuk menata buku dagangan - nya dan juga tak dituntut untuk memiliki tempat yang khusus untuk buku-buku tersebut, karena usaha mereka bersifat temporer dan tidak dilakukan setiap hari. Jumlah bukunya tak sebanyak dan bervariasi seperti lazimnya pedagang buku, jumlahnya cukup disesuaikan dengan jumlah murid yang membutuhkan atau jumlah muridnya secara keseluruhan.

2. Cara mempengaruhi calon pembeli.

Cara penerbit mempengaruhi calon pembelinya dengan menugaskan sales penyuplainya ke pihak pedagang dan sekolah-sekolah serta ada juga yang melewati instansi pemerintah. Pihak sales bertugas untuk mendatangi pihak yang di sekolah, ini yang diutamakan, disamping mendatangi pedagang-pedagang, baik itu pedagang grosir atau pedagang eceran. Ada juga sales yang berkunjung ke rumah kepala sekolah atau guru koordinator penjualan pada sore atau malam hari, hal ini disebabkan kunjungan ke sekolah pada pagi atau siang hari tak berhasil menemui pihak yang bersangkutan tersebut.

Cara sales dalam tugasnya untuk mempengaruhi calon pembelinya yang ada di sekolah, yakni mereka jelaskan rabat yang diberikan dan cara pembayaran dengan kredit

serta dijelaskan bahwa buku sisa jualnya bisa dikembalikan. Ada juga sales yang menambahkan, bila nantinya pihak sekolah membeli semua buku yang ditawarkannya maka pihak penerbit akan memberi bonus tertentu. Hal ini tidak dilakukan oleh semua penerbit. Ada juga sales yang dalam rangka mempengaruhi calon pembeli, mereka berani memberikan rabat yang lebih besar apabila pihak sekolah membeli terbitannya dalam satu paket yang lengkap dan tidak sebagian saja.

Pihak penerbit yang mencoba untuk melalui instansi pemerintah lebih dahulu, itu kiat mereka agar buku yang mereka terbitkan bisa laku dengan angka penjualan yang sangat tinggi. Kiat yang mereka terapkan itu membawa hasil yang seperti diharapkan tetapi tidak semua penerbit mengalaminya.

Pihak sales yang mendatangi pedagang memakai cara untuk mempengaruhinya dengan penjelasan bahwa dari pihak penerbit menyediakan buku pelajaran ini dan itu dan untuk lebih praktisnya mereka bagikan atau tunjukkan kepadanya brosur daftar buku yang tersedia. Dalam brosur ada yang menjelaskan juga sistim rabat yang diberikan berdasarkan jumlah pembeliannya. Dia jelaskan pula cara pembayarannya, bagi pedagang grosir kebanyakan bisa de-

ngan kredit selama beberapa bulan dan bagi pedagang yang eceran bisa dengan kredit hanya beberapa minggu. Berbeda penjelasan yang diberikan pada pihak di sekolah, untuk pedagang buku sisa jualnya tidak bisa dikembalikan pada penerbit lagi. Untuk tetap menjaga kesinambungan dengan konsumennya pihak penerbit mencetak kalender tersendiri untuk dihadiahkan kepada konsumen-konsumennya. Bukan hanya itu ada juga pihak penerbit yang mencetak agenda dan itu juga dihadiahkan ke konsumen-konsumennya.

Cara pedagang mempengaruhi calon pembeli, yakni dia jelaskan bahwa buku tersebut yang biasa dipakai, hal ini apabila calon pembeli belum mengetahui secara jelas buku yang mereka perlukan, dia jelaskan pula bisanya ditukar buku yang keliru tadi, ada pedagang yang siap mengembalikan uangnya apabila tak ada buku penukarnya dan ada yang hanya membolehkan dengan menukar buku atau barang yang lainnya, tidak dengan uang dengan persyaratan buku tadi tidak rusak seperti mulanya dan bisa membuktikan bahwa buku pelajaran tersebut memang dibeli dari pedagang yang bersangkutan. Pedagang tersebut juga menjelaskan bahwa calon pembeli akan diberi potongan harga, hal ini ada yang disampaikan secara lisan dan ada yang tertulis pada iklan di surat kabar atau cukup tulisan promosi diletakkan secara menarik. Ada juga pedagang yang siap memberi

Cara pedagang untuk mempengaruhi calon pembeli dengan memberi keterangan yang tidak benar, disebabkan sangat ketatnya persaingan dan tak ingin calon pembelinya mengetahui tempat yang lain apalagi tempatnya berdekatan dengannya, seperti yang terjadi pada pedagang di pasar Blauran. Terkadang pedagang hanya menjawab tidak tahu selagai jawaban yang tak bisa diperpanjang lagi dan itu karena dengan sebab yang sama juga.

Cara guru pedagang mempengaruhi calon pembeli dengan wibawa yang mereka punya dan sikap patuh muridnya, yang diterapkan setiap hari ketika di sekolah, maka guru tak bersusah payah untuk melancarkan kiat tertentu. Ada terjadi karena pengaruh sekolah menyediakan buku untuk dibeli siswanya maka orang tua siswa berani mengembalikan buku yang telah dibelinya lebih dahulu di pedagang buku di luar sekolah.

3. Cara menawarkan harga.

Cara penerbit menawarkan harga kepada pedagang dengan memberi brosur daftar harganya dan ada yang ditambah dengan keterangan rabat harga berdasarkan jumlahnya pembelian. Untuk pedagang grosir mendapat rabat yang le

Rabat harga yang didapat oleh guru lebih tinggi bila mereka membeli semua buku dalam satu paket dan tidak sebagian buku saja.

Dari segi penawaran, pihak penerbit tak mendapatkan calon pembeli yang berbelit-belit dalam menawar harga, baik itu dari pedagang atau dari guru. Dalam hal ini pihak pembeli sudah memaklumi dan sudah lazim bahwa itu adalah standar harga dan rabat yang biasanya.

Cara pedagang grosir menawarkan harga dengan membuat lembaran daftar harga dari buku pelajaran yang tersedia di tempat usahanya dan buku tersebut terdiri dari beberapa penerbit. Lembaran daftar harga tadi diperbanyak lagi dengan memfoto kopi, kemudian dibagikan ke pedagang yang melayani eceran. Harga yang ditawarkan biasanya wajar seperti yang lazimnya, sehingga pembeli (pedagang eceran) tidak perlu lagi untuk melancarkan penawaran harga. Untuk pihak pembeli yang guru, rabat harga yang didapatkan dari pedagang grosir lebih rendah daripada yang diberikan pada pengecer, ada yang selisih 5 %, 7,5 %, 10 % dan 12,5 %. Pihak guru pun melancarkan penawaran harga, hingga rabat yang didapatkan lebih tinggi dari yang semula ditawarkan oleh penjualnya.

Cara pedagang eceran menawarkan harga dengan penje-
-san bahwa buku yang dimaksud oleh calon pembelinya dengan

harga yang standar yang ditetapkan sejak semula dari pihak penerbit. Pengecer tidak langsung menetapkan berapa potongan harga yang akan diberikan ke pembeli, apabila pembeli meminta potongan harga atau menawar harganya baru pihak pengecer menawarkan potongan harga. Untuk pembeli yang guru pihak pengecer tidak memberi potongan harganya lebih tinggi dari minimal rabat harga yang diberikan dari pedagang grosir. Pengecerpun terkadang mulai awal mereka sudah menawarkan harga dengan potongan harga tertentu dan hal itu dinyatakan dalam promosinya di surat kabar, atau dibuatkan tulisan promosi di tempat tersebut.

Proses tawar menawar banyak terjadi pada transaksi di pedagang eceran, apalagi apabila jumlah pedagang yang ada pada suatu tempat lebih dari satu, maka alternatif untuk pembeli yang ingin mendapatkan harga lebih murah, maka mereka mencoba mengadakan penawaran, apabila tidak bisa maka mereka mencoba menawar ke tempat yang lain, mereka membandingkan dimana penjual yang lebih rendah harga yang mereka tawarkan.

Adanya pihak sekolah yang membagikan daftar buku yang dipakai oleh murid dan disertai daftar harganya, maka pihak orang tua murid yang menginginkan harga yang lebih murah, mereka membeli di luar dan mereka tahu standar harga buku pelajaran tersebut. Alasan pembeli dalam mena-

yang sangat rendah dan pedagang cuma untung sedikit saja maka pedagang menawarkan potongan harga 10 %. Karena buku di tempat lainnya tak tersedia maka dengan berat hati si pembeli menyetujui, hal ini setelah mereka cek dulu ada tidaknya di tempat lain. Terkadang rabat 10 % ditawarkan lagi oleh pembeli hingga pedagang menawarkan rabat lebih tinggi, yakni 15 %. Karena merasa pas atau sudah cukup murah maka pembeli menyetujui dan itu setelah dibandingkan harganya di tempat yang lain.

Proses yang berbelit-belit, yakni pedagang menawarkan harga kemudian pembeli menawar, hal itu berulang ulang sampai tiga atau empat kali. Ini disebabkan pihak pembeli terbiasa dengan potongan harga yang amat besar dan itu didapatkannya dari pedagang di pasar Blauran yang kebetulan mereka tak sempat untuk membeli di sana. Standar potongan harga di pasar Blauran adalah 20 % untuk pembeli eceran sama dengan rabat yang diberikan pedagang kepada guru di tempat yang lain. Penawaran pembeli dengan rabat 20 % tadi ada pedagang yang menyetujui dengan dalih agar tak lari ke pedagang yang lain dan ada yang tak menyetujui karena keuntungannya sangat sedikit bila dihitung dengan biaya transportasi dan tenaga yang dikeluarkannya serta dikarenakan pengambilan buku dagangan tersebut tidak banyak jumlahnya. Dan ada juga

dari proses tawar menawar yang berbelit-belit tersebut berakhir dengan gagalnya mencapai kesepakatan, artinya tak terjadi transaksi jual beli.

Tidak terjadi proses tawar menawar di sekolah dalam jual beli buku pelajaran. Harga yang disampaikan oleh guru tidak bisa berubah dan orang tua murid dipersilahkan untuk mengangsur. Hal ini sama dengan yang terjadi pada pedagang yang menerapkan sistim swalayan, harga yang ditawarkan sudah disertai rabatnya, pembeli yang setuju itu setelah mendapatkan bukunya kemudian membayar pada bagian kasir.

4. Cara menyepakati harga akhir.

Peran dan kerelaan penerbit dengan pembeli, baik itu pedagang grosir, pengecer atau guru dalam menyepakati harga akhir tak terjadi masalah, mereka sama-sama rela dengan harga yang telah disepakati itu.

Peran dan kerelaan pedagang grosir dengan konsumennya, yakni dengan pengecer atau guru dalam menyepakati harga akhir tak terjadi masalah juga, mereka sama-sama rela dengan harga yang telah disepakati berdua.

Peran dan kerelaan pengecer dengan pembeli yang guru dalam menyepakati harga akhir bisa dikatakan seimbang, terkadang pihak pengecer yang berperan dan terkadang

terdesak oleh kebutuhan seperti buku pelajaran yang dia butuhkan hanya ada di tempat pengecer itu saja atau akan dipakai besok pagi atau malam itu juga dan di pihak yang biasanya dia dapat beli dengan harga sangat murah tidak lagi tersedia buku yang dibutuhkannya. Karena alasan seperti itu mereka akhirnya yang lebih besar perannya dalam kesepakatan harga akhir. Peran dan kerelaan yang sama besar antara pengecer dan pembeli karena mereka biasa bertransaksi dalam arti sudah menjadi pelanggan dari si pengecer tadi atau karena harga yang disepakati itu lazim diberlakukan, si pengecer tak kehilangan keuntungan yang terlalu banyak dan si pembeli merasa tak mengeluarkan pembayaran yang mahal, artinya dia merasa mendapatkan keringanan harga beberapa rupiah

5. Cara melakukan akad / ijab qabul.

Cara penerbit melakukan akad dengan pihak pedagang grosir, yaitu dengan diwakilkan pada wakil pimpinan di Surabaya, atau pada bagian yang bertugas dalam masalah keuangan, atau diwakilkan pada salesnya kemudian ditorokkan pada bagian keuangan pada perwakilan penerbit tersebut. Untuk pihak penerbit dari dalam kota Surabaya melakukan akad jual beli dengan pedagang-pedagang yang

Waktu pelaksanaan akad antara pihak penerbit dengan pihak pembelinya, yaitu saat jual beli itu sedang hingga telah berlangsung dan ini lazim bila pembeliannya dengan sistem kredit. Ada juga waktu pelaksanaannya akad ketika jual beli sedang berlangsung, hal ini apabila pembelinya dengan tunai.

Waktu pelaksanaan akad antara pihak grosir dengan pihak pembelinya, yaitu apabila dengan sistem kredit maka akad jual belinya ketika jual beli sedang sampai telah terjadi dan apabila secara tunai maka akad jual belinya pada saat jual beli itu sedang berlangsung.

Bila terjadi pemesanan terlebih dahulu dari pembeli dan membayar terlebih dahulu, maka waktu akadnya baik itu antara pihak penerbit dengan pembelinya atau pihak grosir dengan pembelinya, yaitu pada saat jual beli akan berlangsung sampai dengan jual beli telah terjadi. Bila pembayarannya secara kredit, waktu akadnya sama juga.

Waktu pelaksanaan akad antara pihak pengecer dengan pihak pembelinya, yaitu ; bila terjadi pemesanan lebih dahulu dengan si pembeli memberi uang muka atau membayar tunai harga buku yang diinginkan, maka akad jual belinya pada saat akan terjadinya jual beli tersebut. Bila tidak memesan atau transaksi yang biasanya, yaitu dengan tunai

maka waktu akadnya di saat jual beli sedang berlangsung.

Waktu pelaksanaan akad antara pihak guru dengan siswanya, yaitu ; bila siswa membayar lebih dahulu maka akadnya pada saat jual beli akan berlangsung sampai jual beli sedang berlangsung, hal ini terjadinya amat jarang pada saat ini. Yang biasa terjadi pada saat ini, waktu akadnya pada saat jual beli sedang berlangsung hingga jual beli telah berlangsung. Hal itu dikarenakan sistem pembayarannya dengan mengangsur.

Tempat pelaksanaan akad antara penerbit dengan grosir, yaitu ; bila terjadi pemesanan dahulu maka akad dilakukan di tempat pembeli, hal ini yang sering terjadi. Ada yang akadnya di tempat penjual dan jarang terjadi, karena pihak penerbit siap mengirimkan barang ke grosir tersebut. Bila tak ada pemesanan lebih dahulu, akad biasa dilakukan di tempat penerbit atau di tempat grosir. Pihak yang lebih membutuhkan buku tersebut, maka di tempat mitranya akad dilaksanakan, misalkan ; penerbit ingin agar barang cepat dipasarkan dan tidak terlalu lama tersimpan sedangkan pembeli (grosir) belum ada yang datang membeli, maka dengan sales mereka memasarkan dan akadnya di tempat pembeli. Sebaliknya bila grosir lebih membutuhkan buku tersebut, maka dia mendatangi ke tempat penerbit dan akad dilaksanakan di sana juga. Dan apa-

bila terjadi kekosongan stok barang serta banyak konsumen yang masih membutuhkannya maka hampir setiap hari pihak grosir menanyakan atau mencek langsung datang tidaknya (ada tidaknya) barang tersebut di penerbit. Hal tersebut dilaksanakan dengan dalih, apabila barang ada (datang) dalam jumlah sedikit maka tak kedahuluan dengan grosir yang lain.

Tempat pelaksanaan akad antara penerbit dengan guru yaitu di tempat guru. Karena dalam hal ini pihak guru berperan pasif dan pihak penerbit tak ingin kalah cepat dengan yang lain maka tanpa diundang mereka berlomba - lomba mendatangi para guru.

Tempat pelaksanaan akad antara penerbit dengan pengecer, yaitu ; terkadang di tempat penerbit atau di tempat pengecer dan yang terbanyak di pengecer, karena biasanya pengecer berhubungan dengan grosir dan jarang dengan sales penerbit yang mendatangnya. Sebab lain, karena kelengkapan buku lebih lengkap grosir yang menyediakan bermacam-macam penerbitan. Apabila terjadi kekosongan barang barulah pengecer mendatangi penerbit dari dalam kota dan yang dari luar jarang didatangi. Bisa disimpulkan, pihak pengecer jarang mendatangi ke tempat penerbit dan jarang juga didatangi sales penerbit.

Tempat pelaksanaan akad antara grosir dengan pihak

Cara guru dan pembelinya melakukan ijab qabul dalam jual belinya, yaitu dengan mu'athah sebab transaksi yang dilaksanakan itu dari pihak guru tidak berdagang seperti yang biasa dilakukan di pasar dan juga para pembeli juga kurang aktif dalam pembeliannya di guru, contoh : "Anak-anak buku ini bisa dibawa pulang dan membayarnya bisa diangsur selambatnya satu bulan, dan pesan ini sampaikan kepada orang tuanya, jelas anak-anak " jawab siswanya : " Ya, pak / ibu guru ". Dilain waktu lagi, guru bertanya : " Siapa yang akan membayar / mengangsur hari ini " jawab siswanya : " Saya pak/ibu guru ". Kemudian uang diberikan oleh siswa ke gurunya dan dicatat.

6. Cara melakukan penyerahan dan penerimaan barang.

Waktu penyerahan barang dilakukan oleh penerbit pada grosir, yaitu pada waktu sebelum qabul terjadi apabila akad di tempat pembeli (grosir) dan pada waktu setelah ijab qabul terjadi apabila akad di tempat penerbit.

Waktu penyerahan barang dari penerbit kepada guru, yaitu pada waktu sebelum ijab qabul terjadi.

Waktu penyerahan barang dari penerbit ke pengecer, bila akad di tempat penerbit maka penyerahan barang pada waktu setelah ijab qabul terjadi dan apabila akadnya di tempat pengecer maka penyerahan barangnya pada waktu

sebelum qabul terjadi.

Waktu penyerahan barang dari grosir ke pembelinya di saat setelah ijab qabul berlangsung.

Waktu penyerahan barang dari pengecer ke pembelinya, yaitu ; pada waktu setelah ijab qabul berlangsung dan ada yang lama setelah ijab qabul, dan itu terjadi pada jual beli yang swalayan.

Waktu penyerahan barang dari guru ke pembelinya, yaitu pada waktu sebelum qabul terjadi. Contoh : "buku diberikan (ijabnya) lalu diterima murid lalu besok atau lain hari murid membayar (qabulnya). Dan ada yang penyerahan barang segera setelah ijab qabul, dan ini jarang ditemui pada jual beli di sekolah, misal : buku diberikan kepada orang tua murid yang datang di sekolah segera setelah dia membayar harga buku yang dimaksud.

Cara penyerahan barang dari penerbit ke pembelinya, yaitu : grosir memilih/memesan barang kebutuhannya lalu pihak penerbit mengambil/menyiapkan lalu diserahkan atau dikirimkan ke grosir tersebut, jadi pihak penerbit yang memilih dikarenakan jumlah barangnya sangat banyak. Guru menerima barang yang dibutuhkannya setelah si pihak penerbit memilih dan mengambilkannya. Dan pengecer terima barang setelah dipikirkan oleh penerbit atau juga pihak pengecer meneliti lagi barang tersebut, artinya pengecer

sekolah.

"Ini berarti merusak sistem distribusi buku yang ada, "ujarnya sehubungan dengan banyaknya penerbit yang mema - sarkan langsung buku-buku mereka ke sekolah-sekolah mela - lui guru atau kepala sekolah yang bersangkutan.

Menurut kalangan penerbit hal ini dilakukan mengingat banyaknya buku pelajaran bajakan yang beredar di sekolah-sekolah.

Saat ini tercatat sekitar 600 toko buku di seluruh Indonesia. Setiap tahun ajaran baru atau menjelang semes - ter toko buku biasanya mengalami ledakan pembeli, namun dua tahun terakhir ini hal tersebut tidak terjadi lagi, demikian Doddy Yudhista. - Ant (Surabaya Post, 29 Februari 1988).

Meskipun sebenarnya bisa mengakibatkan berbagai ekse - namun kebijaksanaan yang memperbolehkan guru mencari peng - hasilan lain lewat kerja sampingan adalah realistis. Se - tidaknya ini merupakan salah satu alternatif jalan keluar walaupun lebih bersifat penyelesaian darurat mengingat masih rendahnya tingkat kesejahteraan kaum guru di Indo - nesia.

Demikian kesimpulan pendapat dua orang pengamat pen - didikan, Prof. Dr. Achmad Sanusi, SH., dan Prof. Dr. Mat - thias Aroef. Keduanya dihubungi Jumat (7/7), menanggapi

pernyataan Mendikbud Fuad Hassan tentang diperbolehkannya para guru untuk mengusahakan penghasilan tambahan lewat berbagai macam kerja sampingan (Kompas, 7/7).

Menurut Achmad Sanusi, guru besar di IKIP Bandung, kerja sampingan ini sebenarnya sudah biasa dilakukan kaum guru sejak lama. Terutama untuk guru-guru yang berdomisili di daerah. "Sebagian mereka sudah lazim mengerjakan pekerjaan lain di luar profesi mereka sebagai guru. Misalnya menggarap sawah, beternak, berkebun, atau berdagang di warung kecil-kecilan,"katanya. (ary) (Kompas, sabtu, 8 Juli 1989).

Tahun ajaran baru masa sekolah dan kuliah, yang segera dilaksanakan pada semester Gasal 1990 - 1991 sudah dapat dipastikan tidak akan terjadi booming, pada penjualan buku-buku pelajaran. Sebab jalur pendistribusian buku-buku tersebut telah ' dipotong ' oleh pihak Ikapi (Ikatan Penerbit Buku Indonesia), Jawa Timur. Sehingga penjualan di Indo Plaza ataupun Surabaya Delta Plaza kurang bisa diharapkan penjualannya bagus.

Lebih jauh, Atjong yang mengaku lahir di tanah Bugis Sulawesi Selatan tersebut mengatakan apa yang dilakukan oleh pihak penerbit yang selama ini lebih memperhatikan retailer sebagai mitra usahanya, tidak lagi demikian. Sebab dengan digalakkannya sistem perkoperasian di sekolah

sekolah, para penerbit lebih mengutamakan koperasi tersebut. (dan) (Suara Indonesia, Kamis, 7 Juni 1990).

Jurus-jurus Kiat Penerbit.

Kenyataan di lapangan, jauh sebelum ada larangan 1000 judul buku, di sekolah kita - khususnya di tingkat SD - ada dualisme pengadaan buku. Di satu pihak pemerintah ingin menyediakan semua buku teks utama segala tingkat. Di lain pihak, keuangan tak memungkinkan. Swasta dengan semangat campur aduk antara idealisme dan bisnis, masuk mengisi kekosongan. Di sekolah-sekolah kita, dari SD sampai SLTA - setelah sekian kali gonta-ganti kurikulum - saat ini ada dua jenis buku : yang berasal dari pemerintah dan yang berasal dari swasta.

Naluri bisnis penerbit - barangkali lebih tepat kreativitas bisnis - muncul. Untuk memperoleh rekomendasi muncul jurus-jurus kiat agar bisa lolos. Bentuknya mulai dari yang "vulgar" seperti "menghubungi" pihak-pihak yang bersangkutan dengan kebijaksanaan rekomendasi, menghubungi guru-guru bidang studi yang langsung memakai untuk memperkuat kemungkinan rekomendasi, sampai pada yang "halus" semacam menjadi sponsor berbagai penataran guru. (Kompas, Minggu, 15 Juli 1990).

Ikapi cabang Jawa Tengah memperhatikan kemungkinan

distribusi buku pelajaran SD, SLTP, maupun SLTA dewasa ini mengarah kepada monopoli, menyusul adanya kerja sama koperasi Bina Gatra Kanwil Depdikbud Jateng dengan Balai Pustaka.

"selama ini pemasokan buku-buku pelajaran SD, SLTP, dan SLTA oleh anggota Ikapi Jawa Tengah mencapai 70 persen dari kebutuhan nasional dan sisanya dipasok Balai Pustaka,"kata Ketua Ikapi Jateng, Agung Sosongko.

Biasanya, menurut Agung, menjelang tahun ajaran baru sudah dilakukan transaksi dengan beberapa distributor buku pelajaran, tetapi sekarang terhenti sama sekali, sehingga perlu pemecahan.

Ia mengatakan, hingga kini penyalur buku di Jateng belum berani melakukan transaksi dengan distributor karena adanya kerja sama antara koperasi Bina Gatra dengan Balai Pustaka. - Ant (Surabaya Post, 17 Juni 1990)

Ketua Ikapi Jatim Agus Winarno menduga penerbit swasta yang menjual buku di sekolah bukan dari Jawa Timur. "Sepengetahuan saya anggota Ikapi Jatim tidak pernah memasukkan hasil penerbitannya ke sekolah-sekolah. Sehingga ada kemungkinan itu berasal dari luar Jatim, "katanya kepada Surya, Selasa (17/7).

Hal itu disampaikan sehubungan dengan larangan Kanwil Depdikbud Jatim, Drs.Widayat yang akan menindak

kepala sekolah bila diketahui memberi izin kepada penerbit swasta yang belum mendapat izin dari Pendidikan Dasar dan Menengah (Dikdasmen) Pusat. Surya (13/7) (wie) (Harian Surya, 18 Juli 1990).

Muncul persaingan bisnis buku pegangan untuk pelajaran sekolah antara penerbit Perum Balai Pustaka dengan penerbit swasta di Jawa Tengah. Persaingan dengan sasaran jenjang pendidikan SD, SLTP dan SLTA itu banyak menggunakan pranata sekolah, kepala sekolah dan guru. Hal ini dinilai para penerbit swasta yang tergabung dalam Ikapi sebagai mematikan usaha mereka. (a) (Kompas, 24 Juli 1990).

Pasaran buku pelajaran untuk Sekolah Dasar mengalami penurunan yang cukup tajam sebagai akibat masuknya salah satu penerbit Jawa Tengah ke sekolah-sekolah dasar di Surabaya.

Penerbit tersebut langsung mendatangi sekolah dan memberikan diskon 20 persen kepada setiap sekolah yang membeli buku mereka. Menurut seorang penerbit di Surabaya yang tidak mau disebutkan namanya mengatakan memang belum ada larangan khusus yang melarang penerbit langsung memasarkan sendiri ke sekolah. Akan tetapi beberapa toko buku ada yang menghimbau agar hal itu tidak dilakukan.

Menurut sebuah sumber yang tidak mau disebutkan namanya bahwa penjualan buku langsung ke sekolah oleh penerbit tersebut atas kerja sama dengan salah satu koperasi yang ada di Surabaya.

Beberapa toko buku besar yang ditemui suara indonesia mengeluh atas sepiunya pasaran buku pelajaran SD. Menurutnya penurunan bisa mencapai 80 persen dari tahun lalu. Tahun lalu banyak sekolah yang langsung membeli dalam jumlah besar. Akan tetapi sekarang ini hanya sekolah swasta saja yang melakukan hal itu. Itupun sekolah yang sudah menjadi langganan.

Menurut Ruela (manajer toko buku Gramedia Surabaya) yang seorang anaknya juga masih di Sekolah Dasar, membeli buku pelajarannya di sekolah. Untuk murid SD masih bisa dipaksa untuk membeli buku di sekolah sedangkan untuk murid SMP sudah sulit. (za) (Suara Indonesia, 13-8-'90)

Komisi E DPRD Jatim mengingatkan penerbit, agar tidak menjadikan sekolah sebagai ajang bisnis buku. "Sejauh ini memang tak ada larangan menjual buku pada siswa, tapi jangan memaksa," kata Anggota Komisi E, Drs. Widodo Parathon.

Menurut Widodo yang juga Ketua Umum PGRI Jatim itu suara sumbang penjualan buku secara tidak sehat hampir selalu terdengar tiap awal tahun ajaran baru itu. Sebab

tidak semua orangtua murid mampu menyediakan dana untuk membeli buku pelajaran. "Kalau orangtua hanya mampu membeli buku bekas atau meminjam pada tetangganya, ya biarkan saja,"ujarnya. (o,kun) (Surabaya Post, 30 Juli 1991)

Kewajiban membeli buku paket SD Kelas I - VI tahun ajaran 1991-1992, disesalkan banyak pihak, karena dilakukan dengan setengah memaksa. Padahal banyak siswa SD yang memiliki buku paket bekas milik kakak atau saudaranya.

Praktek penjualan buku paket yang dikoordinasi oleh sekolah dan dilakukan dengan paksa itu dinilai seorang pejabat di Kanwil Depdikbud Jatim, menyalahi SK Dirjen Dikdasmen Depdikbud. Memang buku paket itu wajib dimiliki siswa, tetapi bukan berarti siswa wajib membelinya jika mereka sudah memiliki. (o, eru) (Surabaya Post, 26 Juli 1991).

Akhir-akhir ini masalah buku-buku pelajaran dihubungkan dengan masalah bisnis atau barang komersial. Sehingga buku-buku pelajaran yang lama tidak bisa dipakai lagi dan mereka atau setiap siswa harus memiliki buku pelajaran baru. (Moch. Dawam) (Surabaya Post, 12-8-'91)

Sebelum ini, Jaksa Agung Muda Bidang Intelijen Soekarno, SH mengatakan kepada pers, pihaknya sangat menaruh perhatian terhadap imbauan Ketua MUI, KH. Hasan Bas

ri yang mengharap Kejaksaan mengambil tindakan tegas terhadap penerbit maupun pengarang buku-buku sekolah yang dinilai merusak akidah Islam. (dob/ton) (Surya, 30-8-'91)

Sengketa sistem pemasaran buku pelajaran TK sampai SMTA yang melibatkan sekitar 20 toko buku di NTT dengan penerbit PT Intan Pariwara dan CV Aneka Ilmu telah berakhir. PT Intan Pariwara sepakat dengan kalangan toko buku untuk tidak lagi memasarkan buku secara langsung ke sekolah-sekolah, tetapi melalui toko buku. Sedangkan CV Aneka Ilmu masih menunggu keputusan dari pimpinan pusatnya di Semarang. (k9) (Surya, 15 Juli 1992).

Sejak diberlakukannya kurikulum 1975 yang disempurnakan sekitar 1986 lalu, pemerintah tidak menyertakan penerbitan buku teks utama yang harus dipergunakan untuk menunjang kurikulum itu.

Guru diberi wewenang untuk menggunakan buku-buku terbitan swasta sesuai dengan Garis-garis Besar Program Pengajaran (GBPP).

Persaingan tidak hanya dalam hal kualitas buku, namun juga harga. Rata-rata buku yang ditawarkan langsung ke sekolah mendapat korting 30 % dari harga buku.

Kenyamanan yang diberikan pada sekolah tidak sampai di situ saja. Buku tersebut tidak harus dibayarkan secepatnya, dengan alasan menghargai kemampuan murid.

Jangka waktu pelunasan buku ada yang sampai 3 bulan.

rulah oleh pedagang dijual kiloan ke pedagang yang menerima kertas-kertas bekas.

Untuk pedagang buku bekas pakai mereka tidak berani untuk berjualan buku baru lagi karena melihat pasar yang sangat sepi dan hal itu berisiko tinggi. Pedagang itu juga tak berani mengambil buku bekas pakai terlalu banyak, karena seringnya berganti-ganti buku yang dipakai oleh para murid. Dan terbanyak dari mereka sudah menjual lagi buku yang biasanya mereka stok, dan dijual secara kiloan tidak seperti waktu diperolehnya dengan membeli borongan atau perbiji bila buku itu tebal. Dan ada juga pedagang buku bekas pakai yang tidak lagi berjualan buku pelajaran untuk SD.

Penulis menemukan tiga buku latihan soal yang berisi soal latihan agama Islam, agama Kristen dan Katholik dalam satu buku disamping soal latihan pelajaran umum. Buku tersebut adalah: Arif yang diterbitkan PT Elex Komputindo, Cerah diterbitkan CV. Teguh Karya Solo, dan Rajin Belajar diterbitkan oleh Buana Wiyata Surabaya.