



► SHOPPING CENTER JOGJA

## Jalin Pertemanan

### untuk Bertahan dari Gempuran e-Book

Mengusung slogan pasar buku murah dan lengkap toko buku Shopping Center Jogja atau Taman Pintar Book Store mencoba terus bertahan menghadapi gempuran e-book, berikut laporan wartawan Harian Jogja, Herlambang Jati Kusumo.

Jalan Sriwedani sore itu penuh sesak dengan kendaraan bermotor. Kanan kiri jalan dipakai untuk parkir kendaraan roda dua. Deretan sepeda motor itu hanya menyisakan sela satu meter untuk jalan masuk ke Taman Pintar Book Store.

Kontras dengan suasana Jalan Sriwedani, Taman Pintar Book Store yang persis berada di depannya justru lengang oleh manusia. Ternyata, pemilik kendaraan itu adalah pengunjung Pasar Kangen yang mengambil lokasi di Taman Budaya Yogyakarta (TBY) persis sebelah utara Taman Pintar Book Store.

Di tengah suara bising kendaraan, Harjono Hardiwiyo, sibuk menata buku di kiosnya. Pria yang juga Sekretaris Komunitas Pedagang buku Taman Pintar Jogja itu sudah tiga dekade berjualan buku di tempat itu.

Tak mengherankan, Harjono mengetahui betul sejarah kios-kios buku tersebut. Harjono masih bertahan hingga saat ini sejak awal berjualan pada 1981 silam. "Image pasar buku murah dan lengkap menjadi ikon Shopping Center Jogja dan sudah terkenal di Asia Tenggara sejak tahun 80-an. Meski namanya sekarang Taman Pintar pengunjung tetap memahami itu Shopping Center Jogja," ucap Harjono, Kamis (18/7).

Meski bukan generasi pertama penjual buku di sana. Ia ingat betul kios-kios buku ini pernah pindah beberapa kali. Mulai 1970-an, di Hotel Melia Purosani, kemudian Taman Hiburan Rakyat (THR) Purawisata, Kantor Pos Besar, kemudian di Taman Pintar dan Shopping Center Jogja saat ini, dengan bangunan baru sejak 2005 dan dihuni 124 pedagang.

Harjono mengakui seiring berjalannya waktu memang ada perubahan. Perkembangan teknologi yang membuat menjamurnya e-book membuat dia dan sesama pedagang juga harus bisa menyesuaikan diri.

► Halaman 6



**Sekretaris Komunitas**  
Pedagang buku Taman Pintar Jogja, Harjono Hardiwiyo menata buku jualannya di Shopping Center Jogja atau Taman Pintar Book Store, Kamis (18/7).

Harian Jogja/Herlambang Jati Kusumo

### Jalin Pertemanan...

Diakui Harjono, e-book memang berpengaruh pada penurunan penjualan, tetapi tidak signifikan. Majalah, klipng dan artikel yang paling terpengaruh.

Namun, Harjono dan rekan-rekan tak mau berpangku tangan saja. Berbagai strategi mereka coba agar penjualan buku tetap eksis. Dibantu anaknya, Harjono mencoba menjual buku-bukunya lewat media sosial dan secara *online*. "Saya juga dibantu enam kawan saya yang membantu menjual secara *online*," katanya.

Sesekali mereka datang memotret buku yang ada di toko dan memposting-nya. Penjualan secara *online* dirasa cukup membantu menambah panjang napas toko bukunya. Toko *offline*-nya di Shopping Center Jogja tetap menjadi andalannya. Sejumlah hal dilakukan agar toko tetap didatangi pelanggan. Memberi pelayanan terbaik dengan mengambil buku di toko yang lain, tanpa mengambil tambahan untung menjadi salah satu pelayanan yang diberikan.

*Branding* setiap kios dengan kekhasan buku yang dijual menjadi strategi sendiri. Ada toko yang khusus menjual buku agama, ada yang khusus buku sekolah, dan ada buku kuliah, buku umum dan spesialisasi-spesialisasi lainnya dirasa menjadi

cara yang ampuh agar pengunjung selalu ingat toko yang ada.

Tak hanya itu, kata Harjono, pedagang juga harus pandai membaca momen seperti waktu masuk sekolah, kuliah, ujian CPNS, ujian SBMPTN dan lainnya. Kemudian rajin ke sekolah untuk menawarkan saat sekolah akan melakukan akreditasi perpustakaan/ sekolah menjadi hal yang penting.

"Setiap teman-teman di komunitas tahu apa yang perlu dilakukan, karena mereka baca buku juga. Pemasaran gimana, perilaku konsumen, pangsa gimana, sudah dipikir. Saya percaya buku cetak tetap ada pembelinya, ada daya tarik tersendiri," ucapnya.

Penjual buku lainnya, Azzhmy Fauzya Syahidah mengaku berdagang buku karena melanjutkan usaha orang tuanya. Fauzya optimistis toko buku tetap akan eksis meski saat ini banyak bermunculan e-book.

Menurutnya, lokasi Shopping Center Jogja yang berada di pusat kota dengan dekat berbagai objek wisata membawa keuntungan tersendiri. "Pembeli dari luar kota banyak yang singah untuk membeli buku," ujarnya.

Strategi yang dilakukan Fauzya adalah dengan membangun hubungan baik dengan pembeli

dari luar kota. Harga buku yang lebih murah dengan pemberian diskon harga memang membuat daya tarik bagi orang dari luar kota. "Biasanya wisatawan gitu mampir, terus kita beri kartu nama. Mereka *ngehubungi* lagi kalau mau beli buku. Lumayan banyak yang beli dari luar kota, sampai kirim ke luar Jawa juga. Di sini kan terkenal harganya murah," ucapnya.

Berbagai kalangan, tingkatan pendidikan, dikatakannya, masih cukup banyak yang membeli ke toko. Tantangan lain sistem di sekolah yang berubah. "Sekarang kan sekolah sudah menyediakan juga buku langsung dari percetakan atau penerbit. Sistemnya pinjam siswa. Jadi gak beli lagi di toko buku. Kalau mau musim raportan itu ramai baruan, karena anak ngembaliin buku, ada yang hilang kan harus ganti," ucapnya.

Salah satu pembeli di Shopping Center Jogja, Muhammad Akbar Samudera mengaku dapat mudah mendapatkan buku yang ia inginkan dengan harga yang terjangkau. "*Online* sebenarnya bisa juga cari. Tetapi kalau di toko bukunya langsung bisa lihat-lihat dulu. Harga juga terjangkau di sini," ucapnya.

(herlembang@harianjogja.com)

Instansi	Nilai Berita	Sifat	Tindak Lanjut
1. Dinas Pariwisata	Netral	Biasa	Untuk Diketahui

Yogyakarta, 19 Januari 2025  
Kepala

**Ig. Trihastono, S.Sos. MM**  
NIP. 19690723 199603 1 005