Income Generating Activities di Perpustakaan Perguruan Tinggi[1]

Oleh:
Ir. Abdul Rahman Saleh, Dip. Lib., M.Sc.[2]

Pendahuluan

Perpustakaan pada umumnya belum mendapatkan perhatian penuh dari pimpinan baik di perpustakaan umum, khusus, sekolah maupun perpustakaan perguruan tinggi, khususnya yang menyangkut alokasi anggaran. Jika institusi induknya harus memotong anggaran, tidak jarang alokasi untuk perpustakaan yang dipotong duluan. Karena itu perpustakaan perlu memikirkan kegiatan-kegiatan yang bisa menghasilkan pemasukan dana ke perpustakaan atau *income generating activities*. Sebagian pustakawan menganggap kegiatan seperti ini tidak boleh dilakukan di perpustakaan, karena semua perpustakaan berbasis *non-profit activities*. Namun sebagian lagi berpendapat bahwa ada sebagian kegiatan perpustakaan yang bersifat spesifik yang boleh "dijual" ke pemakai perpustakaan. Mereka beralasan bahwa perpustakaan dapat digolongkan kepada *not for profit organization,* yang berarti bahwa perpustakaan adalah organisasi yang tidak bertujuan mencari keuntungan, namun bukan berarti tidak boleh mendapatkan keuntungan. Yang penting adalah keuntungan yang didapatkan tidak boleh dibagi-bagi kepada pegawai ataupun *stakeholders*, namun dikembalikan lagi untuk kepentingan pengembangan unit perpustakaannya.

---

[1] Disampaikan pada Seminar dan Rapat Kerja Nasional Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia di Bandung, tanggal 8 – 9 Juli 2002.
[2] Kepala UPT Perpustakaan IPB dan Ketua Umum Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia

Mengapa Men-generate Income

Pada umumnya kita tahu bahwa perpustakaan didirikan **tidak** untuk mencari keuntungan. Perpustakaan didirikan dengan tujuan yang sangat ideal dan mulia yaitu melayani pemakai dan tidak pernah berpikir untuk menarik biaya dari layanan yang diberikannya. Namun, kini tujuan tersebut sedikit mulai berubah. Hal ini karena tekanan keadaan ekonomi yang semakin berat. Alokasi anggaran untuk perpustakaan sekalipun tidak berkurang, namun secara relatif terus mengalami penurunan. Jumlah koleksi yang dapat dibeli semakin berkurang. Begitu juga anggaran untuk operasional dan pemeliharaan perpustakaan. Keadaan ini memaksa perpustakaan berpikir untuk mengurangi pengeluaran-pengeluaran yang tidak perlu, meningkatkan efisiensi dan produktivitas, dan mengindentifikasi kegiatan-kegiatan yang bisa mendapatkan pemasukan (*revenue*). Selain itu banyak jenis-jenis layanan baru yang memerlukan biaya operasional tinggi seperti layanan koleksi digital dan internet. Karena itu pustakawan di perpustakaan khususnya perpustakaan perguruan tinggi harus lebih kreatif, innovatif, dan lebih produktif dalam penggunaan sumberdaya yang terbatas seperti SDM, anggaran dan sumberdaya teknologi.

Kegiatan yang potensial untuk Generating Income

Secara konvensional sebenarnya perpustakaan sejak lama memungut biaya dari pemakainya seperti denda, pendaftaran anggota baru, layanan fotokopi, layanan antar perpustakaan (silang layan) dan lain-lain. Namun semua biaya tersebut tidak dimaksudkan sebagai "lahan" untuk mencari keuntungan. Saat ini banyak dikembangkan kegiatan di perpustakaan yang memang dimaksudkan untuk mencari keuntungan. Seperti penyelenggaraan pelatihan, layanan penyewaan internet, layanan penelusuran literatur, layanan fotokopi ke luar negeri (*document supply*), konsultansi dan lain sebagainya.

- **Penyelenggaraan Pelatihan**

  Dalam penyelenggaraan pelatihan perpustakaan harus bisa membedakan mana pelatihan yang bersifat bimbingan pembaca (*user education*) dan mana yang bersifat pelatihan yang dapat "dijual". Umumnya pelatihan untuk peningkatan keterampilan pustakawan dapat dijual kepada pustakawan dari perpustakaan lain. Sedangkan untuk pemakai dapat kita tawarkan pelatihan keterampilan dasar dalam menggunakan komputer untuk akses ke internet, khususnya ke sumber-sumber informasi literatur.

- **Penyewaan Fasilitas Internet**

  Bila di perpustakaan ada fasilitas untuk akses ke internet, maka perpustakaan bisa memungut biaya untuk penggunaan fasilitas internet tersebut. Sebenarnya biaya yang kita pungut tersebut barangkali tidak untuk semata-mata mencari keuntungan, namun sedikitnya untuk menutupi biaya operasional akses ke internet dan pemeliharaan alat. Seringkali perpustakaan mendapatkan peralatan baik dari universitas maupun dari sponsor, namun tidak pernah atau jarang sekali disertai dengan biaya operasional, apalagi biaya pemeliharaan. Bahkan tidak jarang peralatan tersebut (khususnya untuk internet) berasal dari kerjasama dengan pihak swasta. Artinya peralatan dari pihak swasta yang dikelola bersama dengan perpustakaan. Tentu saja kerjasama seperti ini memang bertujuan untuk mencari keuntungan, khususnya pihak rekanan swasta kita.

- **Layanan Penelusuran Literatur**

  Banyak pemakai perpustakaan yang karena kesibukannya tidak sempat mencari sendiri kebutuhan informasinya. Pemakai yang demikian ini biasanya bersedia membayar untuk mendapatkan informasi yang dibutuhkannya. Yang perlu diperhatikan disini adalah kita harus tetap menyediakan fasilitas penelusuran informasi yang baik dan mudah bagi pemakai. Jangan sampai direkayasa, misalnya fasilitas penelusuran dibuat sulit sehingga pemakai "terpaksa" menggunakan jasa pustakawan dalam menelusur informasi.

- ***Document Supply***

  Document supply dapat dilayankan oleh perpustakaan yang mempunyai koleksi "kuat" atau perpustakaan yang walaupun koleksinya kecil namun mempunyai bidang yang sangat spesifik. Document yang dilayankan berupa pengiriman document teks dalam bentuk fotokopi melalui surat, melalui facsimile serta dokumen digital melalui surat elektronik dan lain-lain. Yang perlu diperhatikan disini adalah jangan sampai layanan ini melanggar undang-undang hak cipta.

- **Fotokopi**

  Dalam memberikan layanan yang efektif, efisien dan cepat perpustakaan perlu menyediakan fasilitas fotokopi. Penyediaan layanan ini seringkali bekerjasama dengan pihak luar seperti koperasi ataupun pengusaha. Dari kerjasama ini tentu saja perpustakaan mendapat bagian dari keuntungan yang diperoleh oleh usaha ini.

- **Konsultansi**

  Seringkali perpustakaan kita memiliki SDM yang "kuat" dalam bidang tertentu, misalnya punya keahlian dalam bidang komputer dan komunikasi atau dalam manajemen perpustakaan dan lain-lain. Kita bisa "menjual" keahlian tersebut kepada perpustakaan-perpustakaan lain yang memerlukan konsultan dalam mengembangkan perpustakaannya. Tentu saja harus diatur berapa yang harus di"setor" untuk perpustakaannya dan berapa untuk sang tenaga ahli.

- **Denda**

  Biaya terhadap pemakai yang tidak mengikuti peraturan perpustakaan seperti denda bagi pemakai yang terlambat mengembalikan pinjaman, denda kepada pemakai yang menghilangkan buku, dan/atau kartu anggota.

- **Penjualan produk**

  Penjualan produk ke pemakai seperti fotokopi koleksi perpustakaan, pencetakan dari bahan-bahan mikro, penjilidan. Penjualan publikasi perpustakaan kepada pemakai seperti bibliografi, penuntun subyek, bulletin dll.

- **Biaya administrasi**

  Biaya langganan bagi pemakai non anggota perpustakaan. Layanan ini termasuk layanan yang cukup baik prospeknya sebagai income-generating activities bagi perpustakaan perguruan tinggi.

- **Sewa dan jasa**

  Penyewaan, seperti menyewakan sebagian ruangan untuk keperluan fotokopi, pameran, penyewaan locker dan lain-lain. Biaya untuk penelusuran informasi menggunakan komputer seperti printing, downloading dll.

Penutup

Keberhasilan kegiatan *income generating* ini sangat tergantung dari kreativitas pustakawan. Mungkin yang perlu dipupuk dikalangan pustakawan yang ingin melakukan income generating activities ini adalah jiwa enterpreneurship atau kewirausahaan. Tanpa jiwa kewirausahaan yang baik usaha kita mengembangkan usaha income generating di perpustakaan seringkali menelui kegagalan. Barangkali yang perlu dilakukan adalah belajar dari perpustakaan-perpustakaan yang sudah berhasil melakukan kegiatan ini (*benchmarking*).