

## BAB 6

### PENUTUP

Pada bab terakhir ini dikemukakan simpulan hasil penelitian yang diperoleh dari pengumpulan data dan pengolahan data. Selain simpulan terdapat juga saran yang peneliti berikan sebagai masukan kepada Perpustakaan MAN 1 Sragen yang berhubungan dengan penelitian ini.

#### 6.1 Simpulan

Berdasarkan dari hasil penelitian yang dilakukan peneliti melalui analisis data observasi, wawancara, dan studi dokumentasi maka dapat disimpulkan bahwa anggota CPB memiliki peran aktif dalam pengaplikasian teori bauran promosi. Pada kegiatan *personal selling* yang dilakukan oleh pengelola perpustakaan dan anggota CPB berdasarkan hasil wawancara dengan informan dilakukan pada saat MOS dan acara bedah buku yang rutin dilakukan setahun sekali. Sedangkan dalam kegiatan promosi *mass selling*, pengelola dan anggota CPB melakukan kegiatan tersebut melalui media cetak; brosur, pamflet, dan banner. Sedangkan dalam bentuk media elektronik berupa *website* sekolah yang berisi artikel mengenai kegiatan agenda sekolah.

Pada perpustakaan MAN 1 Sragen diketahui telah melakukan *sales promotion* berupa menawarkan jasa penelusuran informasi dan pemberian *reward* kepada pengguna dengan kategori tertentu dengan tujuan merangsang dan menarik lebih banyak pengunjung perpustakaan. Pengelola perpustakaan dengan bantuan CPB pada pelaksanaan kegiatan promosi dalam bentuk *public relation*

telah berjalan dengan baik. Pada perpustakaan MAN 1 Sragen menunjukkan bahwa pengelola dan anggota CPB telah membangun hubungan kerjasama dengan instansi tertentu, melakukan studi observasi di Perguruan Tinggi serta membuat suatu acara yang pada akhirnya memunculkan nilai atau citra baik perpustakaan di mata masyarakat. Selain itu, dalam pelaksanaan kegiatan promosi *direct marketing* melalui akun sosial media (Facebook dan Instagram) yang dilakukan oleh pengelola perpustakaan tidak berjalan. Hal tersebut dibuktikan bahwa perpustakaan MAN 1 Sragen tidak memiliki akun personal. Sedangkan pada akun sosial media Instagram perpustakaan MAN 1 Sragen menamai dengan nama (@cpbmansa\_). Peneliti menemukan pada akun tersebut hanya mengunggah 3 foto tentang perpustakaan MAN 1 Sragen dan terakhir aktif pada tahun 2015.

## **6.2 Saran**

Dari simpulan di atas, maka peneliti memberikan beberapa saran kepada pengelola perpustakaan dan anggota CPB terkait pelaksanaan kegiatan promosi sebagai berikut:

1. Pada pelaksanaan kegiatan promosi *personal selling*, pengelola perpustakaan MAN 1 Sragen hendaknya menyiapkan materi yang akan disampaikan baik dari pengelola maupun anggota CPB agar informasi yang di sampaikan bisa dipahami dengan mudah oleh peserta didik baru.
2. Pada pelaksanaan kegiatan promosi *mass selling*, pengelola perpustakaan dan anggota CPB perlu melakukan *update* terbaru bentuk iklan brosur. Selain itu perlunya rutin mengadakan pertemuan membahas mengenai

agenda kegiatan yang diselenggarakan agar tidak terjadi bentrokan jadwal pelaksanaan promosi dengan kegiatan sekolah lainnya.

3. Pada pelaksanaan kegiatan promosi *sales promotion* pengelola perpustakaan lebih meningkatkan lagi pelayanan penelusuran informasi kepada siswa. Pada kegiatan pemberian reward diharapkan dilakukan secara rutin ke depannya, karena strategi promosi ini sangat efektif menarik minat kunjung siswa.
4. Pada kegiatan promosi *public relation* harapannya kedepan lebih banyak lagi instansi-instansi yang dikunjungi sebagai tempat studi observasi anggota CPB dengan harapan bisa memicu semangat para siswa untuk belajar dan mengembangkan bakatnya.
5. Pada pelaksanaan kegiatan promosi *direct marketing* pihak pengelola maupun anggota CPB bekerja sama menghidupkan lagi promosi melalui media sosial. Hal ini dikarenakan saat ini media sosial merupakan sarana paling cepat dalam menyebarkan informasi dengan tujuan publikasi maupun promosi.