

BAB V

PENUTUP

Sebagai penutup dari tesis ini akan disajikan kesimpulan dari penelitian dan pembahasan pada bab sebelumnya. Kemudian, akan disampaikan pula saran yang didasarkan pada hasil kesimpulan. Selanjutnya, akan ditambahkan rekomendasi dari penulis. Saran dan rekomendasi dalam hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi dunia perpustakaan pada umumnya dan UMY pada khususnya serta bagi peneliti yang akan melakukan penelitian mengenai pemasaran perpustakaan.

A. Kesimpulan

Perpustakaan UMY telah menyadari pentingnya pelaksanaan manajemen pemasaran perpustakaan. Tujuan pemasaran perpustakaan agar semua layanan yang telah disediakan dapat dimanfaatkan sebaik mungkin oleh seluruh mahasiswa UMY, dosen, karyawan dan umum. Secara umum manajemen yang dilakukan oleh perpustakaan UMY sudah baik, akan tetapi ketika diteliti lebih lanjut, banyak hambatan yang dihadapi dalam manajemen pemasarannya. Berikut ini adalah kesimpulan dalam penelitian ini:

1. Manajemen pemasaran yang telah dilakukan oleh perpustakaan UMY dari sisi *riset* telah dilakukan dengan cukup baik. Dalam jangka waktu 1 bulan awal masa jabatan, manajemen melakukan orientasi dan pengenalan

terhadap perpustakaan UMY. Telah diperoleh analisis SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunity and Threat) secara menyeluruh kepada perpustakaan UMY yang digunakan sebagai landasan untuk melakukan pembenahan dan pembuatan rencana kerja selanjutnya. Pembenahan satu tahun pertama adalah pembenahan internal perpustakaan. Tahun kedua, perpustakaan UMY mulai melakukan perbaikan hubungan dengan internal UMY dan perpustakaan lainnya di luar UMY. Perbaikan-perbaikan yang dilakukan ini dalam rangka meningkatkan kualitas layanan perpustakaan sehingga akan memaksimalkan pemanfaatannya terutama oleh mahasiswa UMY. Rencana Strategis Perpustakaan UMY 2012-2016 juga menjadi hasil dari riset yang telah dilakukan guna mendukung kemajuan UMY yang semakin pesat.

2. Dalam hal *segmentation, target dan positioning strategy*, perpustakaan UMY telah menemukannya dengan cukup baik. Bagaimana kondisi mahasiswa, keinginannya, kebutuhannya serta bagaimana tingkat kepuasannya telah diperoleh. Namun demikian STP strategy belum menjadi landasan utama program kerja yang dilakukan di perpustakaan UMY. Kepuasan mahasiswa sebagai tolak ukur keberhasilan layanan perpustakaan belum sepenuhnya dipahami oleh pegawai perpustakaan UMY.

3. Dalam *marketing mix*, jika dilihat dari unsur *product*, maka produk layanan yang disediakan oleh perpustakaan UMY cukup baik. Koleksi yang disediakan oleh perpustakaan UMY yang dapat dilihat dengan sistem informasi e-lib menjadi kunci perpustakaan terintegrasi. Akan tetapi masih banyak koleksi yang belum dapat dimasukkan dalam pendataan di sistem e-lib sehingga koleksi yang dimiliki di sistem jumlahnya lebih sedikit dibandingkan jumlah aslinya. Hal ini disebabkan oleh kurangnya pegawai dengan kualifikasi yang diharapkan oleh perpustakaan yaitu yang sadar IT dan pustakawan, baik di perpustakaan pusat maupun perpustakaan program studi dan unit kerja.
4. Dilihat dari segi *price* perpustakaan UMY dalam *marketing mix*, ditemukan bahwa harga dalam hal ini anggaran telah dilaksanakan dengan cukup baik. Pelaksanaan program kerja dengan menggunakan beberapa sumber dana menjadi keuntungan tersendiri bagi perpustakaan UMY untuk meningkatkan layanannya. Namun demikian, *price* dalam manajemen pemasaran layanan jasa perpustakaan tidak hanya dilihat dari sisi anggaran saja, akan tetapi lebih kepada nilai layanan jasa, nilai kepuasan pengguna, nilai keakuratan dan kekinian informasi serta nilai kecepatan akses. Untuk hal ini, *price* perpustakaan UMY dinilai belum cukup baik.

5. Dengan dicanangkannya perpustakaan terintegrasi dan ditetapkannya perpustakaan program studi dan unit kerja tidak mungkin disatukan dalam satu gedung perpustakaan karena sistem KBK yang diberlakukan di UMY, *place* di perpustakaan UMY dapat disimpulkan sudah cukup baik. Selain itu, perpustakaan UMY diharapkan segera menjadi perpustakaan digital sehingga tidak membutuhkan ruang yang terlalu luas. Akan tetapi, di lantai 3 perpustakaan UMY perlu mendapat perhatian khusus karena mesin pendingin/AC belum dapat menjangkau seluruh ruangan sirkulasi, wifi kurang kuat dan rak buku terlalu tinggi. Sementara di lantai 2 perpustakaan UMY sudah baik, hanya ruang repositori dan jurnal terlihat sangat sempit.
6. Jika dilihat dari *promotion*, maka perpustakaan UMY telah melakukan promosi dengan cukup baik. Berbagai cara telah dilakukan dengan menggunakan beberapa media promosi, meskipun ternyata hasilnya belum memuaskan. Perpustakaan UMY juga perlu melakukan koreksi mengapa promosi yang dilakukan melalui media tercetak, media elektronik dan pelatihan tidak berhasil. Perpustakaan UMY perlu lebih memperhatikan kebutuhan dan keinginan mahasiswa dalam melakukan promosi. Pengeluaran anggaran untuk promosi terlihat sangat diperhitungkan dikarenakan ketidaksiapan SDM memberikan pelayanan yang maksimal.

7. Pelaksanaan program kerja yang telah direncanakan oleh perpustakaan UMY dinilai belum berjalan dengan baik. Program kerja yang dibuat target hasilnya tidak tinggi sehingga berkesan berjalan apa adanya. Hal tersebut dilakukan karena manajemen melihat kemampuan SDM yang tidak merata. Dengan target yang seadanya saja terjadi ketimpangan beban kerja yang sangat nyata antar pegawai.
8. Pengawasan pelaksanaan program kerja oleh perpustakaan UMY berjalan dengan sangat baik. Pengawasan dari mahasiswa dapat dilakukan melalui kotak saran, email maupun facebook. Adanya koordinasi tiap senin pagi menjadikan permasalahan internal yang ada dapat segera dicari jalan keluarnya. Pengawasan yang dilakukan oleh universitas kepada perpustakaan UMY dan sebaliknya setiap satu bulan sekali harus dapat dimanfaatkan sebaik mungkin untuk menunjukkan eksistensi perpustakaan UMY. Namun demikian, hasil dari pengawasan yang ada, setelah dilaksanakan evaluasi belum sepenuhnya dapat diperbaiki.
9. Perpustakaan UMY telah melakukan manajemen pemasaran perpustakaan dengan cukup baik, akan tetapi dibutuhkan dukungan yang kuat dari pegawai perpustakaan agar tujuan dapat tercapai. Perlu pemahaman pegawai perpustakaan bahwa melayani mahasiswa dengan baik adalah kunci kesuksesan pemasaran perpustakaan.

10. Analisis SWOT terhadap bauran pemasaran perpustakaan UMY dilaksanakan agar menghasilkan strategi pemasaran yang dapat dilakukan oleh UMY agar mahasiswa dapat memanfaatkan perpustakaan sesuai dengan yang diharapkan oleh universitas dan mahasiswa UMY.

B. Saran

Berdasarkan kesimpulan tersebut diatas, maka penulis menyampaikan saran sebagai berikut:

1. Perpustakaan UMY sebaiknya membuat kajian dalam rangka mengevaluasi kinerja SDM dan menganalisa beban kerja SDM-nya. Hasil kajian tersebut dapat digunakan sebagai usulan kepada pimpinan UMY untuk menentukan kebijakan dalam hal pengadaan dan penempatan SDM di masa datang agar sesuai dengan kompetensi yang dibutuhkan oleh perpustakaan.
2. Program promosi yang dilakukan oleh perpustakaan UMY sebaiknya dibuat dengan menyesuaikan trend mahasiswa pada masa sekarang. Disamping itu perlu dilakukan kajian terlebih dahulu terhadap kebutuhan mahasiswa agar promosi yang dilakukan tidak mubadzir.
3. Memberikan layanan dengan baik sebaiknya menjadi kesan pertama ketika mahasiswa masuk ke perpustakaan. 3 S yaitu Senyum, Salam dan

Sapa seharusnya tidak hanya dijadikan slogan akan tetapi menjadi keunggulan pelayanan di perpustakaan UMY.

4. Sosialisasi layanan jasa perpustakaan sebaiknya semakin digiatkan. Adanya perubahan dan perkembangan perpustakaan selama 2 (dua) tahun ini belum banyak diketahui oleh dosen, karyawan dan mahasiswa. Iklim kekeluargaan dan kemuhammadiyah yang demikian kental di UMY sebaiknya dijadikan jalan oleh perpustakaan untuk mensosialisasikan layanan informasi yang telah disediakan.

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan, terdapat beberapa rekomendasi yang penulis berikan:

1. Untuk peneliti berikutnya: perlu dilakukan penelitian dengan metode kuantitatif untuk melihat tingkat ketertarikan mahasiswa UMY dalam memanfaatkan layanan informasi yang disediakan oleh perpustakaan UMY. Selain itu, penelitian mengenai persepsi pustakawan dan pegawai perpustakaan mengenai pemasaran jasa perpustakaan.
2. Untuk UMY: perpustakaan UMY harus lebih sering dilibatkan dalam pengambilan keputusan strategis di bidang akademik, bukan hanya sebagai pelaksana teknis, karena perpustakaan harus menjadi jantungnya universitas. UMY juga waktunya untuk berlangganan jurnal internasional sehingga sesuai dengan slogan UMY Muda Mendunia. UMY dapat mendesain ulang

perpustakaan disesuaikan dengan trend masyarakat dan dunia informasi saat ini. UMY menjadikan perpustakaan sebagai tempat utama mahasiswa mencari informasi dan belajar dengan nyaman.

3. Untuk perpustakaan lain: perpustakaan menghadapi era perubahan dan tantangan yang susah untuk diprediksi. Perkembangan informasi dan teknologi yang sedemikian cepat selayaknya dapat diantisipasi dan selalu diikuti oleh penyedia layanan jasa informasi. Ketidaksiapan akan mengakibatkan informasi yang disediakan tidak lagi dimanfaatkan, Memasarkan perpustakaan adalah mengikuti perubahan kebutuhan pengguna dan mencukupinya bahkan memberikan lebih.