



Unsur-Unsur dan Metode Promosi Perpustakaan

Nurlistiani, S.Sos., M.A.

-10/09/2021-

Unsur-Unsur Promosi Perpustakaan

- *Attention*
- *Interest*
- *Desire*
- *Action*
- *Satisfy*



Metode Promosi Perpustakaan

- *Advertising*
- *Publicity*
- *Personal Selling / Personal Service*
- *Sales Promotion*



Advertising

- *Advertising* (periklanan), yaitu berita pesanan yang dipasang di media massa.
- Perusahaan harus membayar ke media massa

Publicity

- *Publicity* (publisitas) adalah penyebaran informasi yang memuat hal-hal menjadi umum dari pandangan pihak yang ingin memberitahukan sesuatu kepada orang lain; penyebaran informasi secara sistematis tentang Lembaga atau perorangan (Cutlip dan Center dalam Effendy, 1993)
- Mengirimkan *press-release* ke media massa.
- Tidak perlu membayar ke media massa.

Syarat *press-release* dimuat atau disiarkan oleh media massa

- Mengandung nilai berita (*news value*)
- Faktanya termasa (*timely*)
- Disusun secara “piramida terbalik” (*inverted pyramid*)
- Mengandung rumus “5W & 1H”
- Disusun dengan kata-kata yang umum

Personal Selling / Personal Service

- *Personal selling* ialah penjualan perorangan
- *Personal selling* yaitu interaksi antara individu satu dengan individu yang lain, saling bertemu muka yang bertujuan untuk menciptakan, memperbaiki, menguasai atau mempertahankan hubungan pertukaran yang saling menguntungkan antar kedua belah pihak tersebut
- Di perpustakaan disebut *personal service*

Sales Promotion

- *Sales Promotion* atau promosi penjualan
- Sarana promosi penjualan dapat berupa promosi konsumen dan promosi dagang
- Di perpustakaan promosinya bisa berupa memberikan fasilitas atau hadiah-hadiah yang menarik, seperti kupon, stiker, premi, potongan biaya, dan sebagainya

**Terima
Kasih**

