

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Perancangan Buku Ilustrasi Tata Krama Jawa untuk Orang Tua dan Anak sebagai sarana untuk kembali memperkenalkan dan meneruskan ajaran tata krama Jawa yang sudah ada sejak dahulu kala. Berdasarkan hasil penelitian dan wawancara maka penulis menyimpulkan bahwa:

1. Tata Krama Jawa mulai luntur di kalangan generasi muda karena kurangnya pendidikan dan akibat pengaruh perkembangan jaman. Namun dengan diajarkannya tata krama Jawa sejak dini akan membuat anak lebih cepat menerima ajaran tersebut.
2. Konsep yang digunakan untuk merancang media utama ini dengan menggunakan *storytelling system* dimana orang tua atau pendongeng akan bercerita melalui narasi sehingga cerita terkesan lebih hidup. Buku berjenis ilustrasi kartun yang sederhana dan berwarna yang disesuaikan dengan anak.
3. Media promosi yang digunakan yaitu *Instagram* dan *flyers*. *Flyers* akan disebarakan melalui grup paguyuban Jawa yang ada di *Facebook* dan *WhatsApp*. Penyebaran media promosi disebarakan secara *online* akibat dari pandemi COVID-19.

5.2 Saran

Promosi tentang tata krama Jawa harus dilakukan agar dapat diperkenalkan, diteruskan dan diajarkan kepada generasi penerus agar tetap lestari di Indonesia. Saran bagi masyarakat terutama orang tua yaitu agar tetap mengajarkan ajaran turun temurun seperti tata krama Jawa karena merupakan salah satu identitas dari kebudayaan Indonesia.

Dengan diajarkannya anak sejak dini akan membuat anak mudah mengerti dan menerima apa yang diajarkan oleh orang tua. Saran untuk generasi muda yaitu untuk tetap ikut melestarikan tata krama Jawa dengan bangga sebagai warisan leluhur Indonesia

Saran yang diberikan penguji yaitu untuk tidak melupakan beberapa anatomi buku seperti *copyright*. Bagian ini adalah bagian penting yang tidak boleh hilang apabila membuat atau memproduksi buku. Gambar atau *icon* tidak hanya sebuah bentuk namun juga sebagai menyampaikan informasi. Berdasarkan saran penguji, jika ingin membuat atau menggunakan gambar diharapkan untuk lebih berhati-hati agar tidak menjadi informasi yang salah.

Promosi yang digunakan juga harus diperhitungkan dengan baik karena keberhasilan penjualan suatu produk tergantung bagaimana kita mempromosikan produk kita dengan benar dan baik. Penjualan kepada target harus ikut diperhitungkan agar tidak meleset.

