

## **BAB V**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Setelah melakukan penelitian terhadap usaha barang cetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang, perusahaan ini dapat dikatakan sebagai perusahaan yang maju dan cukup besar bukan saja dilihat dari jumlah penjualan setiap tahunnya ataupun dari jumlah dan gaji karyawan yang dimiliki akan tetapi dilihat dari sejauh mana fungsi manajemen yang telah di terapkan. Dapat disimpulkan bahwa perusahaan CV. Vidi Jaya Cemerlang sudah mampu menerapkan 10 fungsi manajemen secara tepat yaitu dari fungsi *planning, organizing, actuating, staffing, directing, controlling, innovating, refresenting, coordinating and motivasing* sudah dijalankan dengan baik sehingga omzet penjualan dari tahun ke tahun terus mencapai target.

Serta Strategi pemasaran yang dilakukan perusahaan percetakan CV. Vidi Jaya Cemerlang telah mampu meningkatkan omset penjualan perusahaan. Dengan selalu memperhatikan kualitas produk, harga dan distribusi barang. Dan juga dengan langkah pemanfaatan bauran pemasaran atau *marketing mix* yaitu, 4P ( *product, price, place and promotion* ).

#### **B. Saran**

1. Bagi perusahaan CV. Vidi Jaya Cemerlang ini perlu adanya pengembangan desain dan bentuk hasil produksi yang dipadukan dengan bahan-bahan lain agar mampu memperkaya jenis barang produksi dan diharapkan agar mampu

menjadi karakteristik produksi CV. Vidi Jaya Cemerlang.

2. Bagi para karyawan diharapkan untuk selalu meningkatkan kualitas produk barang cetakan untuk memenuhi permintaan konsumen dan untuk mempertahankan eksistensi perusahaan CV. Vidi Jaya Cemerlang di tengah-tengah masyarakat atau di tengah-tengah konsumen.
3. Diharapkan dengan adanya penelitian yang menerapkan strategi pemasaran 4P (*Product, Price, Place and Promotion*) ini dapat bermanfaat serta bisa menjadi informasi bagi pembaca.

