

## **BAB IV**

### **KESIMPULAN DAN SARAN**

#### **4.1. Kesimpulan**

Visi dari perusahaan Toko Gracia tersebut adalah menjadi perusahaan yang mampu membantu orang lain dan mejadikan perusahaan yang berkompetitif di pasar global. Sedangkan misi adalah memberikan kontribusi kepada konsumen.

Berdasarkan uraian diatas yang telah disampaikan, maka dapat ditarik kesimpulan bahwa:

1. Pelaksanaan Fungsi Pemasaran Pada Toko Gracia dengan cara:

- Pembelian
- Penjualan
- Pengangkutan
- Penggudangan
- Pembelanjaan
- Komunikasi

2. Promosi yang dilakukuaka oleh Toko Gracia adalah,

- Mengikuti pameran dagang.
- Memberikan discount.
- Iklan di luar ruangan.
- Menambah biaya produk.

## **4.2.Saran**

Berdasarkan dengan uraian diatas dan kesimpulan yang telah diuraikan, maka penulis ingin memberikan saran-saran sebagai masukan kepada perusahaan dan Universitas, dengan harapan dapat memberikan manfaat bagi perusahaan dan Universitas.

### **4.2.1 Saran kepada perusahaan**

1. Dalam melaksanakan fungsi pemasaran hendaknya lebih di fokuskan kepada sasaran.
2. Perusahaan dalam mempromosikan produk supaya lebih efektif dan efisien.
3. Dalam meningkatkan penjualan perusahaan harus lebih berani dalam mempromosikan produk.

### **4.2.2 Saran kepada Universitas**

1. Hendaknya praktikum lebih ditingkatkan lagi agar penguasaan ketrampilan lebih baik untuk memasuki dunia kerja.
2. Ditingkatkannya kerjasama antara mahasiswa dan dosen agar dapat mendukung suasana yang menambah keberhasilan belajar mahasiswa.