

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Distribusi sering dikatakan sebagai proses, kegiatan yang berupa pemindahan barang dari pabrik menuju ketangan konsumen atau pengguna. Berkat distribusi barang dan jasa dapat sampai ketangan konsumen. Dengan demikian kegunaan dari barang dan jasa akan lebih meningkat setelah dapat dikonsumsi. Distribusi sangat dibutuhkan oleh konsumen untuk memperoleh barang-barang yang dihasilkan oleh produsen. Tempat tinggal konsumen menjadi faktor utama hambatan konsumen mendapatkan barang yang diinginkannya. Untuk itu, dengan distribusi konsumen dapat mendapatkan barang yang tidak dihasilkan di daerah tempat tinggalnya.

Sedangkan dalam penerapan prakteknya pada PT Pertamina Lubricants DSP Semarang, penulis menemukan dua perbedaan dalam teori proses distribusi dengan praktek kerja lapangannya. Perbedaan tersebut adalah :

1. PT Pertamina Lubricants hanya menggunakan dua fungsi pokok distribusi yaitu Pengangkutan (*transport*) dan Penjualan (*selling*).
2. PT Pertamina Lubricants mempunyai empat proses alur distribusi yaitu Pemesanan, Persediaan, Penyaluran dan Pengiriman produk. Dimana pengangkutan masuk dalam pengiriman produk dan penjualan masuk dalam pemesanan.

Sehingga penulis mengambil kesimpulan bahwa proses distribusi yang dilakukan oleh PT Pertamina Lubricants sudah sesuai proses distribusi secara umum dan lebih detail dalam penerapannya sehingga mempunyai lebih dari proses umum yang sudah dijelaskan pada teori diatas.

4.2 Saran

Saran yang dapat disampaikan oleh penulis adalah :

1. PT Pertamina Lubricants sebaiknya lebih memperlihatkan proses pengiriman barang yang berpeluang menimbulkan masalah seperti barang rusak dan ketidak tepatan waktu pengiriman karena masih ada beberapa agen distributor yang mengeluhkan soal masalah tersebut.
2. DSP Semarang perlu menginfokan ke Agen Resmi tentang jumlah stok yang tersedia di gudang. Ini bertujuan untuk mengingatkan Agen Resmi bahwa stok persediaan di gudang ada batasnya dan juga ada kekurangannya. Agen Resmi perlu mempertimbangkan jumlah pesanannya, apakah jumlah di gudang lebih banyak dari pada jumlah pesanannya sebelum terjadinya perubahan pesanan atau pengurangan pesanan secara mendadak.

DAFTAR PUSTAKA

www.pertaminalubricants.com, diakses tanggal 18 September 2016

<http://www.kaskus.co.id/thread/000000000000000015271259>, diakses tanggal 22 September 2016

<https://id.wikipedia.org/wiki/Proses>, diakses tanggal 22 September 2016

Pertamina Lubricants Guide Book

Murti Sumarni dan John Soeprihanto, 2010, **Pengantar Bisnis (Dasar-Dasar Ekonomi Perusahaan)**, Edisi Kelima, Liberty, Yogyakarta.

Philip Kotler dan Levin Lane Keller, 2007, **Manajemen Pemasaran**, Edisi Kedua Belas, Jilid Satu, PT. Indeks, Jakarta.

Philip Kotler, 2008, **Manajemen Pemasaran**, Jilid Kedua, PT. Macanan Jaya Cemerlang, Jakarta.

Sofyan Asauri, 2005, **Manajemen Produksi dan Operasi**, Lembaga Penerbit FEUI, Jakarta.