

BAB IV

PENUTUP

4.1 Kesimpulan

Berbagai macam teori tentang pengertian distribusi sudah banyak dikeluarkan oleh para ahli. Menurut Philip Kotler (2007:122), Distribusi adalah suatu perangkat organisasi yang tergantung yang tercakup dalam proses yang membuat produk atau jasa menjadi untuk digunakan atau dikonsumsi oleh konsumen atau pengguna bisnis.

Distribusi sering dikatakan juga sebagai proses, kegiatan yang berupa pemindahan barang dari pabrik perusahaan menuju tangan konsumen atau pengguna. Berikut beberapa proses atau tahap distribusi, di antaranya:

1. Pengangkutan (*transportasi*), merupakan kegiatan awal yang dilakukan dari pabrik menuju pusat pembelian. Kegiatan ini dilakukan dengan kendaraan pengangkut barang, truk-truk mengangkutnya ke berbagai wilayah misalnya pasar atau pun ke daera-daerah menggunakan transportasi laut ataupun udara.
2. Penjualan (*selling*), merupakan proses atau kegiatan yang dilakukan produsen kepada toko-toko yang ingin memasarkan kepada pembeli-pembeli yang ingin membelinya. Kegiatan ini langsung dilakukan setelah transportasi selesai dilakukan dan kemudian pihak toko membelinya atau mungkin saja pihak toko telah memesan barang yang di inginkan untuk dijual kedepannya.
3. Pembelian (*buying*), merupakan proses atau kegiatan penyaluran barang jadi yang berasal dari toko. Pihak toko kemudian menjualkan barang yang diterima tadi baik itu dengan menjualnya persatuan ataupun perkardus tergantung konsumen ingin yang mana.

Sebenarnya proses distribusi mempunyai inti yaitu barang yang dari produsen sampai ke pada konsumen. Dan tidak menutup kemungkinan proses tadi sampai disitu saja, barang kali dari pihak pembeli toko tadi ingin menjualnya kembali. misalnya pada kios-kios kecil yang membeli barang dari toko kemudian menjualnya kembali kepada masyarakat yang ingin membelinya.

Sedangkan dalam penerapan prakteknya pada PT. Pertamina Lubricants DSP Pengapon Semarang, penulis menemukan 2 (dua) perbedaan dalam teori proses distribusi dengan praktek kerja lapangannya. Perbedaan tersebut adalah:

1. PT. Pertamina Lubricants hanya menggunakan dua dari tiga proses distribusi diatas, yaitu pengangkutan (transportasi) 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 pemesan.

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 memperhatikan 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. Tetap jaga dan terus tingkatkan pelayanan saat ini agar PT. Pertamina Lubricants dapat mencapai visi dan misi yang mereka canangkan.