

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Setelah selesai melakukan kegiatan magang dan melakukan penyusunan untuk tugas akhir berdasarkan pengamatan kegiatan magang yang dilakukan. Berdasarkan pada uraian yang telah dijelaskan pada setiap bab sebelumnya mengenai strategi distribusi pada produk Bright Gas di PT Pertamina (Persero) Area Retail Sumbar cabang Padang, penulis dapat memberikan beberapa kesimpulan dari uraian-uraian tersebut. Beberapa kesimpulan yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut:

1. PT Pertamina (Persero) sebagai perusahaan satu-satunya milik negara yang mengelola dan melakukan tugas untuk menyelenggarakan usaha dibidang minyak dan gas bumi di Indonesia. Berdasarkan pada keputusan yang dikeluarkan pemerintah terkait dengan status kedudukan Pertamina, maka Pertamina melakukan kegiatan usaha penyelenggaraan PSO dan NPSO. Produk PSO dan NPSO tersedia untuk bahan bakar minyak maupun gas. Produk bahan bakar gas NPSO (*Non Public Obligation Service*) atau non subsidi yang ditawarkan oleh Pertamina kepada masyarakat salah satunya yaitu Bright Gas.
2. Dalam melakukan penyaluran produk Bright Gas ini, PT Pertamina memilih untuk melakukan strategi distribusi selektif, dengan jenis saluran distribusi tidak langsung. Dalam proses distribusinya, agar produk bright gas dapat sampai ketangan konsumen akhir yang tepat sasaran, Pertamina melakukan

penyaluran kepada banyak agen sebagai lembaga penyalur yang bekerjasama dengan Pertamina. Agen yang akan menjadi penyalur dalam saluran distribusi bright gas ini dipilih dan diseleksi oleh Pertamina berdasarkan syarat dan ketentuan yang telah ditetapkan.

3. Selain itu, agar distribusi bright gas ini terjadi secara maksimal, Pertamina juga memanfaatkan tenaga penyalur lain selain dari agen yaitu pangkalan. Pangkalan sebagai tenaga penyalur yang bertanggung jawab langsung kepada agen. Pangkalan yang akan melakukan distribusi juga diseleksi penempatan operasinya oleh Pertamina yang disesuaikan pada kecamatan-kecamatan yang ada dalam kabupaten/kota wilayah operasi dari agen induknya.
4. Dalam distribusi bright gas ini, Pertamina melakukan dua macam tingkat saluran distribusi yaitu saluran tingkat satu dan tingkat dua. Konsumen akhir dapat memperoleh produk bright gas ini dapat langsung membelinya kepada agen sebagai perantara pertama dalam saluran distribusi ini, atau konsumen dapat juga membelinya ke pangkalan-pangkalan resmi yang disediakan oleh agen Pertamina.
5. Selain itu, Pertamina juga melakukan beberapa kegiatan promosi sebagai salah satu cara yang digunakan dalam strategi distribusi bright gas tersebut untuk dapat memperluas jangkauan distribusi. Kegiatan promo yang dilakukan berupa pemberian diskon untuk pembelian tabung, penukaran tabung (*trade in*), pesan antar (*delivery service*), dan melakukan *event-event* untuk masyarakat umum.

5.2 Saran

Adapun beberapa saran yang dapat penulis berikan kepada PT Area Retail Sumbar Cabang Padang yang dapat dijadikan bahan pertimbangan dalam strategi distribusi yang digunakan pada produk Bright Gas ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagi perusahaan, PT Pertamina sebaiknya melakukan penambahan personil perantaranya (agen). Karena jumlah agen NPSO yang dimiliki Pertamina saat ini terbilang masih kurang dari jumlah kabupaten/kota yang ada di Sumatera Barat. Di Sumatera Barat sendiri terdapat 19 kabupaten/kota, sementara jumlah agen saat ini terdapat 23 agen. Oleh karena itu, untuk dapat memaksimalkan terjadinya distribusi Bright Gas ini, sesuai dengan strategi yang ditetapkan Pertamina dimana diperlukan minimal 2 agen per kabupaten/kota, perlu adanya penambahan personil dalam saluran distribusi ini.
2. Selain itu untuk kelancaran pada strategi distribusi bright gas ini, diharapkan Pertamina agar tetap mempertahankan dan mengembangkan kegiatan promosi yang dilakukannya. Dengan adanya promosi ini dapat semakin memperluas jangkauan distribusi dari bright gas itu sendiri dan dapat memberikan tambahan edukasi kepada masyarakat agar semakin banyak pengguna bright gas, yang dilakukan melalui *event-event* yang diselenggarakan Pertamina.