

BAB IV

PENUTUP

4.1. Kesimpulan

Berdasarkan hasil pemaparan saya sebelumnya maka penulis menemukan alur distribusi dan penjualan oli pertamina pada PT. Vazzasindo Arga Mulia sebagai berikut:

1. Pada proses distribusi dimulai dari produsen bergerak menuju konsumen lalu melewati serangkaian penjualan yaitu *sales* pada perusahaan PT.VAZZASINDO ARGAMULIA.
2. Saluran distribusi bisa melalui interaksi langsung antara pelanggan juga bisa dengan melalui perantara.

4.2. Saran

1. Sales pada PT.Vazzas Indo Arga Mulia lebih menerapkan langkah-langkah penjualan yang lebih baik agar penjualan produk terus meningkat.
2. Tidak terlalu mengandalkan grosir untuk pemasaran *product*, dan memfokuskan *outlet retail* berskala menengah kebawah.
3. PT.Vazzas Indo Arga Mulia dapat lebih memonitor secara lebih fokus pemasaran *product* ke konsumen akhir melalui perantara.