

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang

CV. Syahira merupakan perusahaan yang bergerak dalam bidang distributor pupuk. Dimana pupuk yang dipasarkan, diproduksi oleh PT.Pupuk Sriwidjaja Palembang. Adapun jenis pupuk yang didistribusikan perusahaan ini adalah berupa pupuk tunggal dan pupuk majemuk seperti: TSP, KCL, SP, Urea, ZA, SP, dan pupuk NPK. Berdasarkan pendistribusian jenis pupuk nya, pupuk terbagi atas dua (2) bagian yaitu : pupuk subsidi dan pupuk nonsubsidi. Pupuk bersubsidi adalah pupuk yang pengadaan dan penyalurannya mendapat subsidi dari Pemerintah untuk kebutuhan petani yang dilaksanakan atas dasar program Pemerintah. Pupuk non subsidi adalah pupuk yang pengadaan dan penyalurannya di luar program Pemerintah dan tidak mendapat subsidi. Adapun jenis pupuk yang dipasarkan oleh CV. Syahira ini adalah jenis pupuk non subsidi. Dalam memasarkan pupuk tersebut perusahaan ini memperkerjakan tenaga pemasaran. Tenaga pemasaran ini memasarkan langsung pupuk-pupuk ke berbagai daerah untuk memenuhi kebutuhan program intensifikasi pertanian (Bimas dan Inmas) dan berusaha untuk memenuhi target penjualan yang di berlakukan perusahaan. Agar pendapatan perusahaan maksimal, maka perusahaan harus mengefisiensi jumlah tenaga pemasaran di setiap wilayah, karena bisa saja terjadi jumlah tenaga pemasaran tidak seimbang dengan pendapatan perusahaan. Misalnya, jika jumlah tenaga pemasaran terlalu banyak di suatu daerah maka akan terjadi ketidakseimbangan antara pendapatan perusahaan dengan jumlah tenaga pemasaran tentu saja akan mengakibatkan perusahaan tidak memperoleh keuntungan yang optimum. Melihat hal ini, di perlukan suatu pemecahan masalah mengenai jumlah optimal tenaga pemasaran untuk masing-masing wilayah.

Banyak metode yang bisa digunakan untuk mengoptimalisasi jumlah tenaga pemasaran ini seperti algoritma fraksional, metode pemotongan, metode pembulatan, metode branch and bond, dan lain-lain. Tetapi, algoritma

fraksionalhanya berlaku untuk masalah bilangan bulat murni sedangkan metode pemotongan tidak berlaku untuk langsung kedua masalah bilangan bulat murni dan campuran.”(Hamdy A. Taha. 1987:306)

Metode pembulatan dapat digunakan untuk masalah bilangan bulat murni dan campuran, metode pembulatan biasanya sering digunakan dalam kehidupan sehari-hari. Metode ini sangat sederhana dan cepat dalam penyelesaian problema yang dihadapi, sebelum metode ini di harapkan maka terlebih dahulu di cari penyelesaian optimal dari problema dengan menggunakan metode program linier biasa. Selanjutnya metode ini di terapkan dengan cara melakukan pembulatan hasil nilai variabel keputusan (Bilangan pecahan).

Sedangkan metode Branch and Bound merupakan suatu metode yang juga di gunakan untuk masalah bilangan bulat, baik bilangan bulat murni maupun bilangan bulat yang berbentuk campuran. Metode ini diperkenalkan pertama kali oleh Land and Doig dan dikembangkan lebih lanjut oleh Little dan peneliti-peneliti lainnya, dimana program ini dihubungkan secara langsung dengan metode simpleks untuk program linier (PL). Prinsip dari metode ini sangat sederhana namun merupakan alat yang berfaedah untuk menyelesaikan problem-problem diskrit. Bila dipandang dalam konteks yang luas, secara teoritis Branch and Bound dapat dipakai untuk menyelesaikan setiap problem optimasi.”(Hamdy A. Taha. 1987:317)

Dengan latar belakang ini, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan membandingkan metode pembulatan dengan metode branch and bound yang melalui metode simpleks untuk mengkaji metode manakah yang lebih optimal dalam menentukan optimalisasi jumlah tenaga pemasaran. Oleh karena itu penulis merumuskan judul untuk penelitian ini yaitu:

“Perbandingan Metode Pembulatan dengan Metode Branch and Bound Melalui Pendekatan Metode Simpleks Untuk Mengoptimisasi Jumlah Tenaga Pemasaran pada CV. Syahira”.

## **1.2 Rumusan Masalah**

Bagaimana metode Branch and Bound yang melalui metode simpleks dapat menyelesaikan masalah optimalisasi jumlah tenaga pemasaran pada CV. Syahira dan bagaimana hasilnya jika di bandingkan dengan metode Pembulatan.

## **1.3 Batasan Masalah**

Agar pembahasan masalah tidak menyimpang dari pokok permasalahan maka perlu diadakan pembatasan masalah yakni sebagai berikut:

1. Penelitian hanya di fokuskan pada pengoptimalan jumlah tenaga pemasaran saja.
2. variabel-variabel yang dipertimbangkan dalam pengoptimalan jumlah tenaga pemasaran adalah biaya pengeluaran untuk tenaga pemasaran.
3. dalam penelitian ini permasalahan hanya dibatasi pada pengeluaran tertentu saja seperti Gaji tenaga pemasaran periode April 2011-Maret 2012, BBM, dan Pemeliharaan kendaraan saja.
4. pengoptimalan jumlah tenaga kerja dibatasi hanya untuk wilayah Langkat dan Asahan saja.

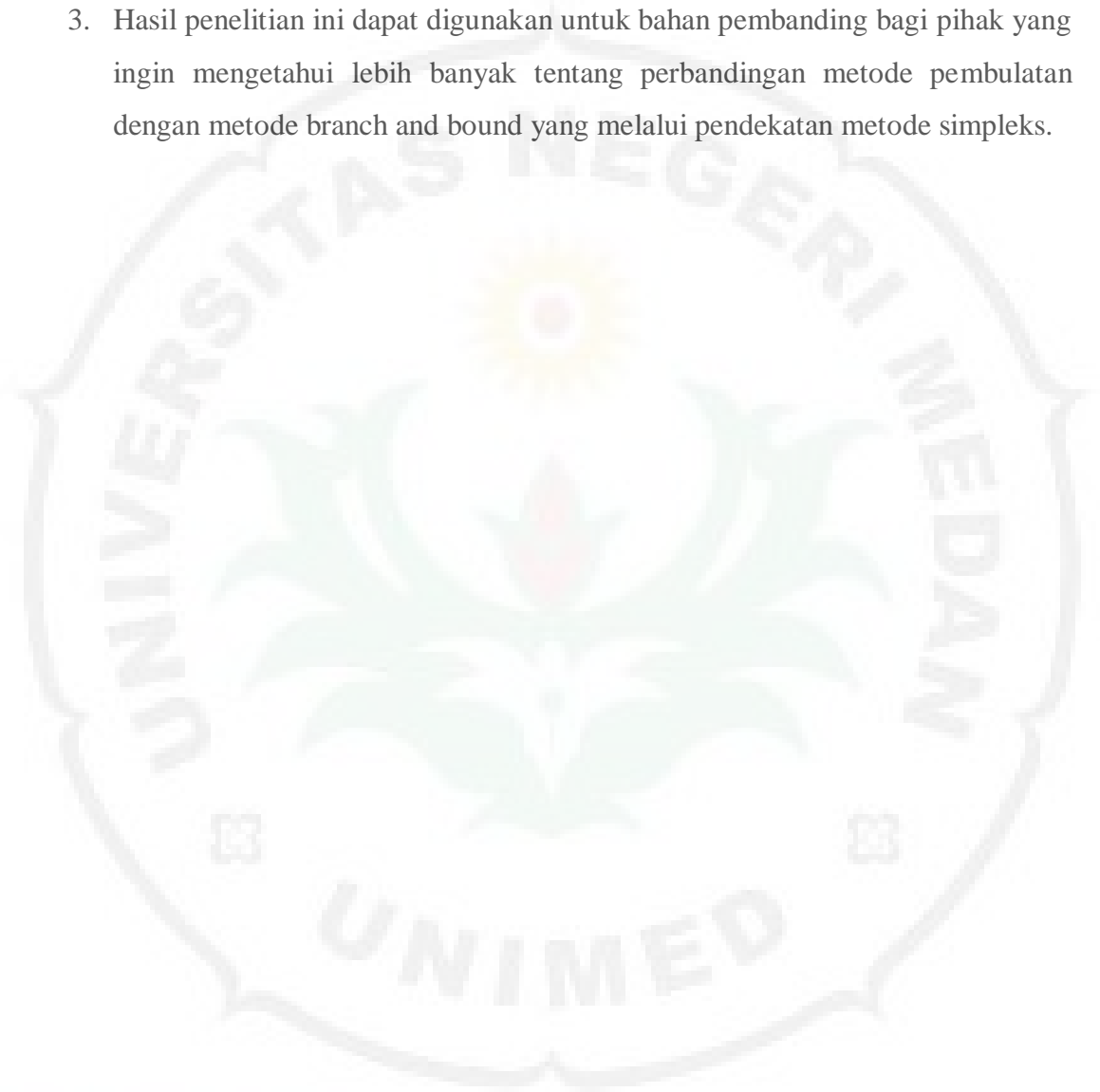
## **1.4 Tujuan penelitian**

Untuk memaksimalkan penjualan yang dilakukan perusahaan melalui pengoptimalan pengiriman tenaga kerja ke masing-masing daerah secara tepat.

## **1.5 Manfaat Penelitian**

1. Bagi peneliti: merupakan media belajar memecahkan masalah besar secara ilmiah dan memberikan sumbangan pemikiran berdasarkan disiplin ilmu yang diperoleh dibangku kuliah.
2. Bagi perusahaan: Hasil penelitian ini diharapkan berguna sebagai bahan pertimbangan untuk mengirimkan jumlah tenaga pemasaran ke suatu wilayah menjadi lebih optimal.

3. Hasil penelitian ini dapat digunakan untuk bahan pembandingan bagi pihak yang ingin mengetahui lebih banyak tentang perbandingan metode pembulatan dengan metode branch and bound yang melalui pendekatan metode simpleks.



THE  
*Character Building*  
UNIVERSITY