

ABSTRAK

Semakin berkembangnya industri obat-obatan modern dewasa ini, membuat industri obat-obatan tradisional semakin dituntut untuk mengembangkan daya saing maupun mutunya. Industri jamu merupakan salah satu industri yang bergerak di bidang obat-obatan. Salah satu strategi untuk menghadapi persaingan baik dengan industri di bidang sejenis maupun lainnya diperlukan strategi pemasaran yang baik, yaitu dengan tersedianya produk pada tempat dan waktu yang tepat.

PT. Deltomed merupakan sebuah perusahaan yang bergerak dalam bidang industri Jamu dengan Distributor Babat sebagai salah satu tempat pendistribusiannya. Kabupaten Lamongan merupakan salah satu wilayah distributor ini yang akan dibahas dalam penelitian ini. Besarnya jumlah permintaan yang berfluktuasi dan jarak antar kota dalam Kabupaten Lamongan menimbulkan kesulitan untuk menentukan distribusi yang tepat.

Selama ini perencanaan yang dilakukan dalam perjalanan keliling salesman hanya bersifat intuitif dan manual. Perusahaan membagi wilayahnya menjadi 9 rute yang terdiri dari 23 kota. Dengan total jarak tempuh seluruh rute adalah 468 km. Dari pengolahan data didapat hasil pemetaan permintaan di tiap kota. Untuk pembentukan rute usulan digunakan batasan waktu didapat 8 rute usulan yang mempunyai total jarak tempuh seluruh rute sebesar 409. Untuk mencari interval pemesanan optimal digunakan model FOI multiple item, sehingga didapat interval pemesanan optimal dengan hari kerja per bulan adalah 10 hari kerja/bulan. Perbandingan metode perusahaan dan metode usulan dilakukan pada bulan September-Oktober 2001 yang menghasilkan peningkatan keuntungan sebesar Rp. 1.108.087 apabila digunakan metode usulan. Jadi dengan menggunakan metode usulan terjadi pengurangan jarak total rute dan pengefektifan hari kerja serta memberikan keuntungan yang lebih besar.