

**GAMBARAN PENJUALAN KACAMATA DENGAN KELAINAN MIOPIA
TINGGI DI TOKO KACAMATA CAHAYA NETRA BEKASI
TAHUN 2022 SAMPAI 2023**

Karya Tulis Ilmiah

Diajukan untuk memenuhi syarat-syarat mencapai jenjang Pendidikan Diploma III Optometri



**Disusun Oleh :
ARI FAJRI RAMADHAN
NIM : 20030**

**PROGRAM STUDI DIII OPTOMETRI AKADEMI
REFRAKSI OPTISI LEPRINDO JAKARTA
2023**

HALAMAN PERSETUJUAN

Karya Tulis Ilmiah ini telah diujikan pada seminar proposal dan siap untuk diujikan pada
siding akhir Pendidikan Tinggi Diploma III Optometri Akademi Refraksi Optisi Leprindo
Jakarta

Jakarta, 4 Oktober 2023

Disetujui,

Pembimbing Materi

Pembimbing Teknis

Siti Daljinah, SKM, MM

NIDN. 302097503

Dewi Rahmawati, SE

NUP. 9903263106

Disahkan,

Direktur

Dian Leila Sari, A.Md.,RO.,S.Pd.,M.Kes

NIDN. 3191264

HALAMAN PENGESAHAN

Karya tulis ini telah diujikan pada sidang akhir Pendidikan Tinggi Diploma III Optometri, Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta pada tanggal 4 Oktober 2023 dan telah diperbaiki sesuai dengan masukan tim penguji.

Tim Penguji

Penguji I : Dian Leila Sari, A.Md.RO.,SPd.,M.Kes (_____)

Penguji II : Mohammad Husein, A.Md.RO.,SKM.,MKM (_____)

Penguji III : Dr. Rosmerry Simanjuntak, A.Md.RO.,M.Biomed(_____)

HALAMAN PENGESAHAN

Karya tulis ilmiah ini telah diujikan pada sidang akhir Pendidikan Tinggi Diploma
III Optometri, Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta dan telah di perbaiki
sesuai dengan masukan tim penguji.

Jakarta, 04 Oktober 2023

Disetujui,

Pembimbing Materi

Pembimbing Teknis

Siti Daljinah, SKM, MM

NIDN. 302097503

Dewi Rahmawati, SE

NUP. 9903263106

Disahkan,

Direktur

Dian Leila Sari, A.Md.,RO.,S.Pd.,M.Kes

NIDN. 3191264

RIWAYAT HIDUP

Nama : Ari Fajri Ramadhan
Tempat, Tanggal lahir : Jakarta, 25 November 2001
Alamat rumah : Gunung putri Kab.Bogor Desa Ciangsana
Agama : Islam
Riwayat Pendidikan :

1. SDN 02 Ciangsana Tahun 2014
2. SMPN 03 Gunung Putri Tahun 2017
3. SMA YAYASAN ABDI KARYA (yadika) 11 Tahun 2020
4. Tercatat sebagai mahasiswa ARO Leprindo Program Studi DIII Refraksi Optisi (Optometri)

Jakarta, Oktober 2023



Ari Fajri Ramadhan

KATA PENGANTAR

Puji syukur penulis panjatkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala berkat dan rahmatnya penulis dapat menyelesaikan laporan tugas akhir.

Laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar DIII Refraksi Optisi/Optometri pada Program Studi DIII Refraksi optisi/optometri di Akademi Refraksi Optisi Leprindo. Penulisan laporan tugas akhir ini tidak akan terlaksana dan terselesaikan dengan baik tanpa bantuan, dukungan, serta kerjasama dari berbagai pihak yang dengan tulus dan rela mengorbankan waktu dan pikiran untuk membimbing penulis sampai penulisan laporan tugas akhir ini dapat diselesaikan. Untuk itu penulis ingin mengucapkan terima kasih kepada:

1. Ibu Dian Leila Sari, A.Md.RO.,SPd.,M.Kes selaku Direktur Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta.
2. Ibu Siti Daljinah SKM, MM selaku dosen pembimbing materi yang dengan sabar dan teliti membimbing, mengoreksi, dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah ini.
3. Ibu Dewi Rahmawati SE. selaku dosen pembimbing teknis yang dengan sabar dan teliti membimbing, mengoreksi, dan mengarahkan penulis dalam menyelesaikan karya tulis ilmiah ini.
4. Bapak dan Ibu Dosen serta staff Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta yang telah memberikan banyak ilmu dan pengalaman hidup.
5. Kedua Orang Tua dan Keluarga yang terus mendo'akan, mendukung dan memberikan semangat kepada saya sehingga dapat menyelesaikan laporan tugas akhir ini

Jakarta, Oktober 2023.

Ari Fajri Ramadhan

ABSTRAK

Dalam perusahaan dagang, proses penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Persediaan adalah salah satu hal yang harus diperhatikan dalam suatu proses penjualan karena berpengaruh langsung terhadap kelancaran proses penjualan. Persediaan dalam penelitian ini difokuskan pada persediaan Lensa dengan ukuran mines tinggi. Dengan adanya lensa mines tinggi yang sesuai dengan jumlah kebutuhan proses penjualan, tersedia tepat waktu saat dibutuhkan dan memiliki kualitas tinggi, tentunya sangat mendukung proses penjualan dapat berjalan dengan lancar

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder sebagai penelitian dan pengambilan data dengan cara dokumentasi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi untuk melihat laporan data penjualan kacamata miopia tinggi dalam satu tahun ini yaitu pada bulan April 2022 sampai dengan bulan maret 2023, peneliti melakukan penelitian dengan analisis data deskriptif karena peneliti dapat memperoleh gambaran lengkap dari data baik dalam bentuk verbal atau numerik yang berhubungan dengan data penjualan Kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra

Hasil penelitian ini menunjukkan dimana penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi selama satu tahun

Tujuan : Penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi

ABSTRACT

In a trading company, the sales process is an activity that is very important for the survival of the company. Inventory is one of the things that must be considered in a sales process because it has a direct effect on the smooth running of the sales process. Inventory in this study is focused on lens supplies with high mine size. With a high mines lens that fits the needs of the sales process, is available on time when needed and has high quality, of course it really supports the sales process to run smoothly

In this study, researchers used secondary data as research and data collection by means of documentation at Glasses shop Cahaya Netra Bekasi to see reports on sales data for high myopia glasses in one year, namely from April 2022 to March 2023, researchers conducted research with descriptive data analysis because researchers could obtain a complete description of the data either in verbal or numerical form related to sales data for glasses with high myopia disorders at Glasses shop Cahaya Netra.

The results of this study indicate that sales of glasses with high myopia disorders at Glasess shop Cahaya Netra Bekasi for one year

Purpose :To sell glasses with high myopia

DAFTAR ISI

HALAMAN PERSETUJUAN	i
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	ii
KATA PENGHANTAR	iii
ABSTRAK	iv
ABSTRACT	v
DAFTAR ISI	vii
DAFTAR GAMBAR	ix
DAFTAR TABEL	xii
DAFTAR GRAFIK	xiii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	3
C. Pembatasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian	4
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	5
A. Landasan Teori	5
1. Penjualan	5
2. Miopia.....	8
B. Kerangka Teori	11
C. Kerangka Konsep.....	12

BAB III METODOLOGI PENELITIAN	13
A. Jenis Penelitian	13
B. Tempat dan Waktu penelitian	13
1. Tempat Penelitian	13
2. Waktu Penelitian.....	13
C. Populasi Dan Sampel	13
D. Sumber Data	14
1. Data Sekunder.....	14
E. Teknik Pengambilan Sampel	15
1. Obeservasi	15
2. Dokumentasi	15
F. Analisis Data	16
G. Definisi Operasional	17
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	19
A. Profil Perusahaan.....	19
1. Sejarah Berdirinya Optik Cahaya Netra	19
2. Visi dan Misi	19
3. Struktur Organisasi	20
B. Hasil dan Penelitian	20
1. Karakteristik responden	20
2. Penjualan Bulan Maret 2023 – April 2023.....	23
BAB V PENUTUP.....	25
A.Kesimpulan.....	25
B.Saran	25

DAFTAR PUSTAKA.....	27
LAMPIRAN	28

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Miopia	7
Gambar 2.2 Kerangka Teori.....	9
Gambar 2.3 Kerangka Konsep	9

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 Definisi Operasional.....	14
-------------------------------------	----

DAFTAR GRAFIK

Grafik 4.1 Jenis kelamin.....	17
Grafik 4.2 Rata-rata pengguna usia miopia tinggi	18
Grafik 4.3 Aktivitas pengguna miopia tinggi.....	19
Grafik 4.4 Penjualan bulan April 2022 – Maret 2023	19
Grafik 4.5 Penjualan miopia rendah bulan April 2022 - Maret 2023.....	20
Grafik 4.6 Penjualan miopia tinggi bulan April 2022 – Maret 2023	21

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Penjualan adalah keseluruhan *system* kegiatan usaha yang di tunjukan untuk merencanakan penjualan, menetapkan harga jual, mempromosikan penjualan, dan mendistribusikan jasa, produk dan gagasan penjualan ke pasar untuk mencapai tujuanbisnis tersebut (Bayu Swasta, 1989). Menurut Marwan (1991), Strategi terpadu untuk mengembangkan rencana strategis untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli guna mencapai penjualan yang menguntungkan.

Penjualan adalah pemindahan hak kepemilikan atas suatu benda, jasa, atau ide. Berdasarkan pengertian tersebut maka mentransfer atau memindahkan jasa dan barang memerlukan orang yang terlibat dalam bidang penjualan sebagai berikut: agen, pelaksana dagang, wakil pemasaran, dan wakil pelayanan.

Kacamata adalah alat bantu untuk memperbaiki tajam penglihatan dengan ukuran lensa tertentu yang di pasang di depan mata. Kacamata berfungsi untuk membantu mata mencapai penglihatan normalnya. Koreksi dilakukan dengan cara menambahkan lensa di depan mata yang bertujuan untuk mengumpulkan bayangan atau sinar mendekati sentral lensa mata, sehingga dapat difokuskan oleh I-2 lensa mata dengan lebih baik ke retina mata. Penggunaan kacamata dimaksudkan untuk mengurangi daya bias yang terlalu tinggi pada permukaan mata atau bila bola mata terlalu panjang (Setiasih, 2013)

Pada saat ini kacamata tidak hanya digunakan untuk menyelesaikan permasalahan atau kesehatan mata. Kacamata pada saat ini sudah bergerak ke bidang fashion, hal tersebut disebabkan oleh artis-artis yang menjadi *trendsetter* sering memakai kacamata hanya untuk sekedar gaya, sehingga pada saat ini kacamata sudah banyak memiliki model-model yang menarik serta nyaman untuk dipakai.

Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian pada permasalahan yang dijelaskan pada topik diatas dengan judul '**Gambaran Penjualan Kacamata Dengan Kelainan Miopia Tinggi Di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi**'

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan Uraian dari latar belakang diatas. Maka rumusan masalah dalam penelitian ini adalah Gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi pada bulan April 2022 sampai Maret Tahun 2023

C. Pembatasan Masalah

Dari identifikasi masalah yang disebutkan diatas, akan diambil pembatasan masalah yaitu "Gambaran Penjualan kacamata dengan kelainan Miopia Tinggi Di Toko Kacamata Cahaya Netra " Dalam penelitian ini, dan penulis melakukan penelitian di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi.

D. Tujuan Penelitian

Mengetahui angka penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi.

E. Manfaat Penelitian

a. Manfaat Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan sebagai bahan pengetahuan, perbandingan, dan pertimbangan yang dapat dijadikan bahan acuan atau referensi bagi peneliti selanjutnya.

b. Manfaat Praktis

1) Manfaat bagi Penulis

Agar dapat menerapkan teori dengan permasalahan yang penulis temukan sehingga dapat menambah wawasan dan pengetahuan.

2) Manfaat bagi Masyarakat

Memberikan informasi kepada masyarakat umum, khususnya bagi penderita miopia tinggi.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Penjualan

a. Penjualan

Menurut Philip Kotler dalam buku yang diterjemahkan oleh ronny A. Rusli dan Hendra dalam buku berjudul “Manajemen Pemasaran (2016)” menunjukkan bahwa penjualan proses *social* untuk mendapat apa yang diinginkan dan dibutuhkan oleh kelompok dan individu. Proses penawaran dan penukaran produk dengan orang lain.

Penjualan adalah kegiatan manusia yang di tujukan untuk memuaskan atau memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Penjualan merupakan upaya kolaboratif untuk Menyusun rencana strategis untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pembeli guna mencapai penjualan yang menguntungkan. Urat nadi suatu bisnis adalah penjualan, karena dapat menghasilkan keuntungan sekaligus sebagai upaya untuk menarik konsumen yang ingin mengetahui hasil produk yang di produksi.

b. Tahap Penjualan

Aspek yang paling penting dalam negosiasi adalah penggunaan tatap muka. Dengan bantuan laba yang digunakan, sebuah perusahaan dapat mengembangkan berbagai inisiatif, meningkatkan jumlah peserta aktif dan uang tunai, serta mengembangkan dan memperluas sektor bisnisnya. Hal ini dapat ditentukan dari penjualan. Dalam situasi ini, beberapa hal harus diperhatikan oleh organisasi penjualan.

1. Persiapan Pra Penjualan Kegiatan yang dilakukan untuk mempersiapkan tenaga penjualan dengan memahami apa yang dijual, target pasar dan teknik penjualan yang harus digunakan. Anda harus memahami motivasi dan kemungkinan perilaku dalam segmen sasaran Anda.
2. Menemukan Calon Pembeli Dengan menggunakan data pembeli masa lalu dan pembeli saat ini, penjual dapat mengidentifikasi karakteristik calon pembeli atau calon pembeli. Calon pembeli dan karakteristiknya dapat diketahui melalui segmentasi pasar. Calon pembeli dicirikan oleh faktor lokasi yang menjadi sasaran tenaga penjual. Dari lokasi ini Anda dapat membuat daftar individu atau perusahaan yang secara logis merupakan pembeli potensial dari produk yang ditawarkan.
3. Perkenalan sebelum melakukan penjualan, penjual harus mengetahui semua sesuatu tentang orang atau perusahaan yang diharapkan menjadi pembelinya, juga harus mengetahui tentang produk atau

merek yang digunakan serta reaksinya.

4. Melakukan Penjualan Penjualan yang dilakukan bermula dari suatu usaha untuk memikat perhatian calon konsumen, kemudian diusahakan untuk mengetahui daya tarik atau minat mereka. Jika minat mereka dapat diikuti dengan munculnya keinginan untuk membeli, maka penjual tinggal merealisasikan penjualan produknya.
5. Pelayanan purna jual ketika pesanan pembeli telah selesai, maka kegiatan penjualan tidak berakhir, namun tetap perlu dilakukan dengan memberikan pelayanan kepada pembeli. Beberapa layanan yang diberikan penjual setelah penjualan selesai antara lain:
 - a. Diberi garansi oleh penjual
 - b. Pemberian jasa resparasi
 - c. Latihan dan petunjuk penggunaan barang

Pada tahap akhir, penjual harus bekerja keras untuk mengatasi segala keluhan atau reaksi buruk dari pembeli. Pelayanan lain yang dapat diberikan setelah penjualan adalah meyakinkan pembeli bahwa keputusan yang diambilnya sudah tepat, bahwa barang yang dibelinya memang bermanfaat dan kinerja produknya memuaskan (Swasta Basu, 2019: 121-124).

c. Cara Penjualan

Ada beberapa cara untuk melakukan penjualan, antara lain :

1) Penjualan Langsung

Dalam membujuk dan mendukung satu atau lebih pelanggan potensial konsumen dalam membeli barang dan jasa, dan untuk menerapkan ide-ide tertentu melalui komunikasi tatap muka

2) Penjualan Tidak Langsung

Suatu bentuk yang menyajikan dan mempromosikan ide barang dan jasa dengan menggunakan media seperti poster, iklan, surat kabar, televisi, dan sosial media

2. Miopia

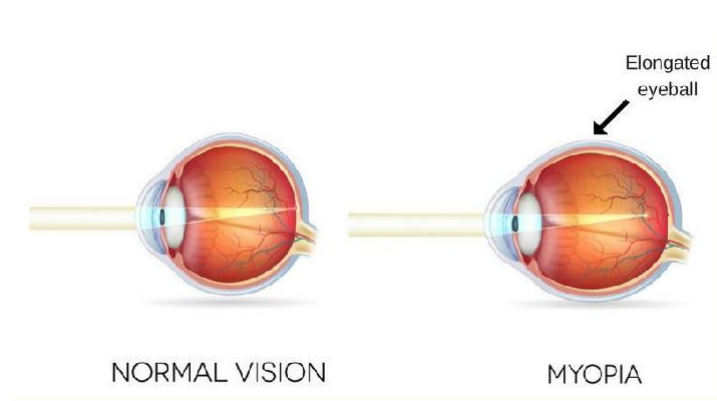
Miopia adalah suatu kondisi refraksi pada mata. Pada saat mata istirahat (tanpa akomodasi), sinar sejajar yang dipancarkan suatu benda pada jarak tak terhingga difokuskan pada suatu titik fokus di depan retina. Miopia dapat disebabkan oleh bola mata yang lebih panjang dari rata-rata (miopia aksial) atau karena lensa dan kornea yang terlalu cembung (miopia bias). Pada kedua kondisi tersebut, fokus bayangan berada di depan retina. Miopia dikoreksi menggunakan lensa sferis negatif (minus) yang memindahkan fokus dari depan retina dan langsung ke retina.

a. Penyebab Miopia

Miopia dapat disebabkan oleh faktor genetik, gangguan penglihatan, atau pengaruh lingkungan. Faktor genetik memiliki pengaruh yang lebih kecil terhadap miopia dibandingkan faktor visual penglihatan. Terjadinya miopia sangat dipengaruhi oleh cara seseorang

menggunakan penglihatannya. Dalam hal ini, orang yang menghabiskan lebih banyak waktu di depan komputer atau membaca tanpa istirahat lebih besar kemungkinannya menjadi rabun. Misalnya, faktor lingkungan juga dapat mempengaruhi rabun senja. Rabun senja disebabkan oleh mata yang sulit memfokuskan cahaya dan kurangnya cahaya sehingga menyebabkan pupil membesar sehingga mengakibatkan cahaya yang masuk ke mata tidak dapat terfokus dengan baik.

Pseudomiopia juga dapat terjadi karena ketegangan mata akibat pekerjaan jarak dekat dalam jangka waktu lama. Mengistirahatkan mata akan meningkatkan penglihatan Anda



Gambar 2.1 Miopia

b. Gejala Miopia

Penderita miopia mengeluhkan penglihatan kabur saat melihat benda jauh, namun matanya masih berfungsi untuk melihat benda di dekatnya.

Keluhan sakit kepala dan mata cepat lelah, sering disertai strabismus dan fisura kelopak mata menyempit, juga merupakan gejala klinis yang sering terjadi pada seseorang yang menderita miopia.

Seseorang miopia mempunyai kebiasaan menyempitkan matanya untuk mencegah aberasi sferis atau untuk mendapatkan efek pinhole. Karena pasien miopia memiliki pungtum remotum yang dekat, yaitu titik terjauh yang masih dapat dilihat dengan jelas, mata mereka selalu dalam keadaan konvergensi. Ini akan menyebabkan keluhan tentang astenopia konvergensi. Penderita akan mengalami juling kedalam atau esotropia jika kedudukan matanya menetap (Sidarta, 2010). Penderita miopia derajat tinggi lebih sering mengeluhkan nyeri kepala dibandingkan dengan penderita miopia derajat sedang. Keluhan ini lebih sering terjadi pada individu yang menderita miopia derajat tinggi dan tidak menerima koreksi yang tepat (Harrisons, 2006).

c. Miopia tinggi

Miopia tinggi dikatakan terjadi ketika miopia seseorang berkembang hingga memerlukan koreksi bola sebesar -5 dioptri (D) atau lebih, meskipun definisi yang digunakan untuk menilai miopia bervariasi.

Prevalensi miopia meningkat secara global. Diperkirakan pada tahun 2050, miopia tingkat tinggi akan mempengaruhi 9,8% populasi global; total 938 juta orang. Prevalensi miopia tertinggi terjadi pada orang dewasa muda, khususnya di negara-negara perkotaan di Asia Timur dan Tenggara.

Definisi miopia tinggi sebagai ≤ -5 D diadopsi sebagai definisi Organisasi Kesehatan Dunia (WHO) pada tahun 2015. Seseorang yang membutuhkan koreksi ≤ -5 D memiliki ketajaman penglihatan yang jauh

lebih buruk daripada ambang batas kebutaan ($-3/6$ di mata yang lebih baik).

B. Kerangka Teori

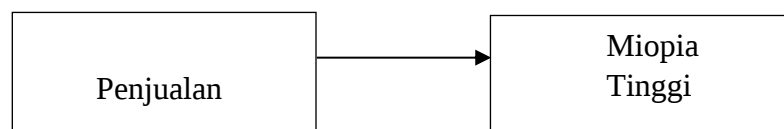
Kerangka teori pada dasarnya adalah garis besar atau ringkasan dari berbagai konsep, teori, dan literatur yang digunakan oleh peneliti. Adapun kerangka teori dalam penelitian ini adalah sebagai berikut



Gambar2.2
Kerangka Teori

C. Kerangka Konsep

Kerangka konsep (conceptual framework) adalah model model pendahuluan dari sebuah masalah penelitian, dan merupakan refleksi dari hubungan variabel- variabel yang diteliti. (Swarjana, 2012)



Gambar 2.3
Kerangka Konsep

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang di gunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif. Metode penelitian kualitatif, Menurut Amirudin dan Askin (2006) Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti objek-objek alam, yang merupakan alat utama pengumpulan data berupa triangulasi (komposisi).

B. Tempat dan Waktu penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat Penelitian ini di lakukan di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi bulan April tahun 2023

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian ini kurang lebih dua bulan setelah dikeluarkannya izin penelitian yaitu pada bulan maret sampai April 2023, pengumpulan data dibulan maret dan pengolahan data setelah dua bulan termasuk dengan penyerahan karya tulis ilmiah dan proses bimbingan.

C. Populasi Dan Sampel

1. Populasi

Menurut Arikunto, Populasi adalah keseluruhan subjek penelitian. Sedangkan sampel adalah Sebagian dari populasi. Karena

sampel merupakan bagian dari populasi, tentulah sampel harus memiliki ciri-ciri yang dimiliki oleh populasinya (Azwar, 2007)

2. Sampel

Adapun populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi selama bulan maret sampai April 2023, data diperoleh sumber data sekunder. Sumber data sekunder adalah data-data yang dikumpulkan oleh peneliti melalui pihak kedua atau tangan kedua.

D. Sumber Data

1. Data Sekunder

Data sekunder atau data tangan kedua berasal dari data yang diperoleh dari pihak lain serta tidak langsung diperoleh dari peneliti yang bersangkutan. Data ini biasanya berupa data dokumenter atau laporan yang telah dilakukan sebelumnya (Azwar, 2007).

Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder sebagai penelitian dan pengambilan data dengan cara dokumentasi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi untuk melihat laporan data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi pada bulan April 2022 sampai Maret 2023, serta meneliti informasi lain yang berhubungan dengan penelitian ini

E. Teknik Pengambilan Sampel

Teknik akuisisi data merupakan langkah-langkah yang dilakukan peneliti untuk memperoleh data guna memecahkan masalah penelitian. Seperti yang diungkapkan Hermawan Wasito (Sofyan, 2010: 60). Teknik yang digunakan untuk mengumpulkan data dipenelitian ini adalah:

1. Observasi

Disini peneliti mengadakan pengamatan langsung ke lokasi penelitian mengenai data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi dalam waktu kurang lebih dua bulan di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi untuk mengetahui penjualan tersebut

2. Dokumentasi

Ridwan (2013:77) menyatakan bahwa “Dokumentasi ditunjuk untuk memperoleh data langsung dari tempat penelitian, meliputi buku-buku yang relevan, peraturan-peraturan, laporan kegiatan, foto-foto, film dokumenter, data yang relevan”. Metode ini digunakan untuk mengumpulkan beberapa data seperti data penjualan selama kurung waktu dua bulan, foto pembukuan, data pengeluaran barang, dan lain sebagainya.

Dalam kegiatan ini, dokumentasi membantu peneliti mengumpulkan data dari penelitian yang dilakukan. Aktivitas penelitian menunjukan apakah penelitian itu dilakukan, dan keakuratan penelitian dapat diamati dalam bentuk bukti foto pembukuan data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi

di Toko Kacamata Cahaya Netra. Oleh karena itu, dokumen ini sangat penting untuk penelitian. Dan dalam penelitian ini, peneliti akan menggunakan dokumentasi untuk mendukung kegiatan penelitian terkait data penjualan di bulan April 2022 sampai Maret 2023 di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi sebagai agenda kegiatan yang dilakukan oleh peneliti.

F. Analisis Data

Teknis analisis data metode Pengolahan data menjadi informasi memudahkandalam memahami karakteristik data dan membantu mencari solusi dari permasalahan. Sebagian besar masalah terkait dengan penelitian.

Analisis deskriptif adalah metode adalah analisis statistik yang bertujuan untuk memberikan sebuah gambaran atau penjelasan tentang suatu topik Penelitian ini didasarkan pada data variabel yang diperoleh dari suatu kelompok mata pelajaran tertentu. Variabel dalam penelitian ini adalah penjualan kacamata pada kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi. Analisis deskriptif dapat diperlihatkan dalam bentuk tabel distribusi frekuensi, tabel histogram, nilai mean, nilai simpangan baku, dan sebagainya. Dalam analisis deskriptif, klasifikasi di lakukan dalam tiga kategori: rendah, sedang dan tinggi. (Hadi, 2004)

Metode yang dapat digunakan untuk melakukan penelitian deskriptif antara lain metode deskriptif dokumentasi, penelitian, dan keberlanjutan penelitian ini difokuskan pada kasus-kasus yang bertujuan

untuk memperoleh gambaran rinci dari kasus tersebut, seperti latar belakang dan karakter. Untuk melakukan penyelidikan dengan menggunakan proses metode analisis deskriptif, anda dapat melakukan beberapa langkah, seperti berikut:

1. Rumuskan permasalahan yang ada
2. Tentukan sifat data atau informasi
3. Menentukan proses pengumpulan data
4. Langkah pemrosesan data
5. Mengambil keputusan berdasarkan hasil analisis data

Setelah mendapatkan gambaran yang lengkap mengenai data verbal dan numerik yang terkait dengan data penjualan kacamata dengan kelinan tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi, peneliti menggunakan analisis data deskriptif untuk melakukan penelitian.

G. Definisi Operasional

Definisi Operasional adalah definisi variabel yang dirumuskan dalam istilah sifat-sifat variabel yang dapat diamati. Proses transformasi definisi konseptual yang menekankan kriteria hipotik menjadi definisi operasional disebut operasionalisasi variabel penelitian (Azwar , 2014: 74).

Tabel 3.1
Definisi Operasional

No	Variabel	Definisi	Dimensi	Indikator	Hasil	skala
1	Penjualan	Penjualan adalah kegiatan manusia yang di tujukan untuk memuaskan atau memenuhi keinginan dan kebutuhan melalui proses pertukaran. Penjualan merupakan upaya kolaboratif untuk Menyusun rencana strategis untuk memenuhi keinginan dan kebutuhan pembeli guna mencapai penjualan yang menguntungkan.	Kacamata	Penjualan miopia	Data penjualan miopia pada satu tahun	Nominal
2	Miopia tinggi	Kondisi rabun jauh yang lebih parah, terjadi Ketika bola mata lebih Panjang dari ukuran normal	Observasi	1. Pembeli miopia tinggi 2. Ukuran miopia tinggi 3. Aktifitas pengguna miopia tinggi	1. Orang tua 2. Remaja 3. Anak-anak S-5.00 / S- 14.00 1. Pekerja/IRT 2. Pelajar	Nominal

BAB IV

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Profil Perusahaan

1. Sejarah Berdirinya Toko Kacamata Cahaya Netra

Toko Kacamata Cahaya Netra didirikan pada tahun 2009 oleh Bapak Octa Viandry, dibuka pertama di Jalan raya hankam No. 55 Jati Ranggon, Ujung aspal, Bekasi. Toko Kacamata Cahaya Netra merupakan tempat pelayanan alat bantu penglihatan berupa kacamata dan lensa kontak dengan menyediakan jasa pelayanan terbaik serta menyediakan produk berkualitas tinggi, seperti pelayanan alat bantu berupa kacamata dengan sesuai yang dipesan

2. Visi dan Misi

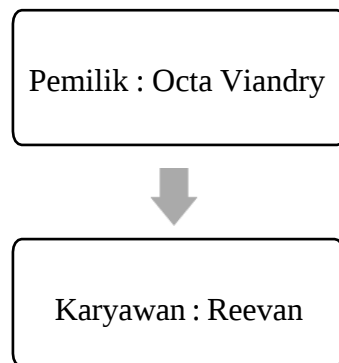
a. Visi

Toko Kacamata Cahaya Netra memiliki visi yaitu menjadi salah satu Optik yang sukses dalam melakukan keunggulan, kenyamanan, dan harga yang pasti terjangkau dan kualitas bagus terhadap konsumen dalam hal pelayanan dan ilmu.

b. Misi

- a) Memberikan pelayanan yang terbaik terhadap konsumen
- b) Menjual produk yang bermutu dan berkualitas
- c) Mengutamakan kenyamanan konsumen
- d) Memberikan harga yang pas dan kualitas yang bagus

3. Struktur Organisasi

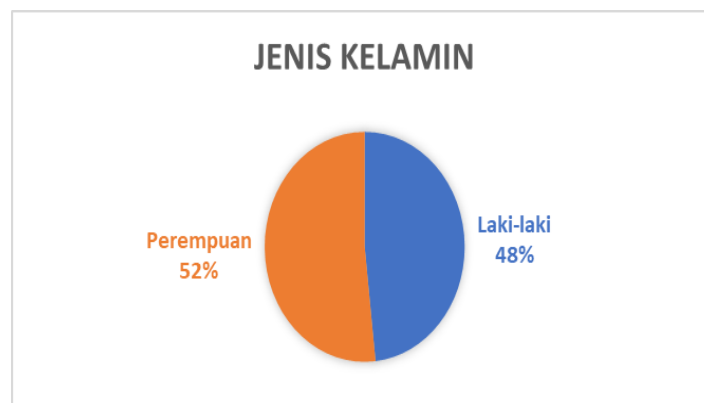


Gambar 4.1
Struktur Organisasi

B. Hasil Penelitian dan Pembahasan

1. Karakteristik responden

a. Jenis kelamin customers miopia tinggi



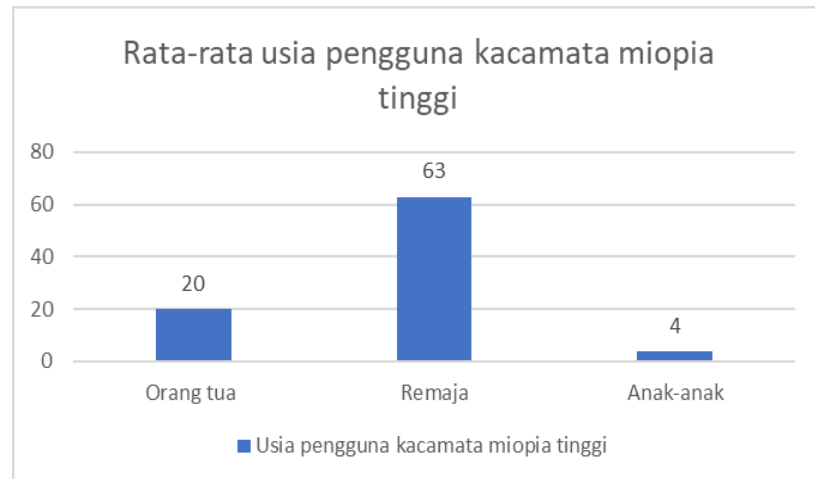
Grafik 4.1
Jenis Kelamin

Berdasarkan Grafik diatas diketahui bahwa data usia customer penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi adalah Laki-laki sebanyak 42 orang (48%) dan perempuan sebanyak 45 orang (52%).

b. Rata-rata usia penjualan miopia tinggi

Grafik 4.2

Rata-rata usia pengguna miopia tinggi

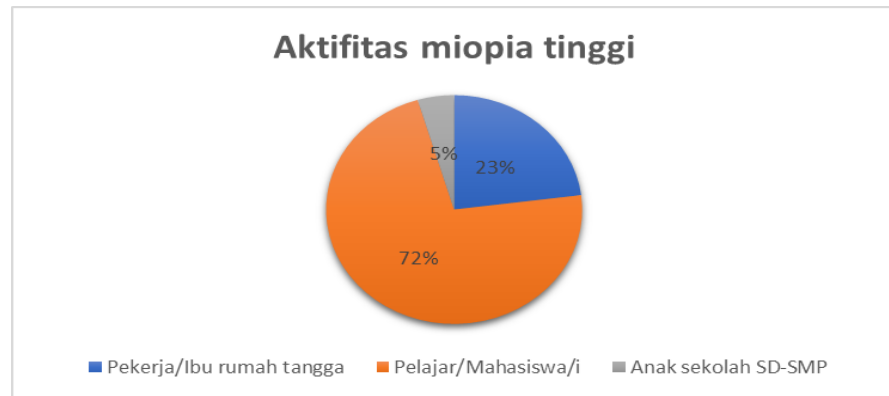


Berdasarkan grafik diatas diketahui bahwa data usia customer penjualan miopia tinggi adalah orang tua sebanyak 20 (23%) orang, remaja sebanyak 63 (72%) orang, dan anak-anak sebanyak 4 (5%) orang.

c. Aktifitas pengguna miopia tinggi

Grafik 4.3

Aktifitas pengguna miopia tinggi



Berdasarkan grafik diatas diketahui bahwa Aktifitas customer miopia tinggi adalah pekerja atau ibu rumah tangga sebanyak 20 (23%) orang, pelajar SMA atau Mahasiswa/i sebanyak 63 (72%) orang, dan anak-anak Sekolah SD sampai SMP sebanyak 4 (5%) orang

2. Penjualan Bulan April 2022 – Maret 2023

Grafik 4.4

Penjualan bulan April 2022 – Maret 2023

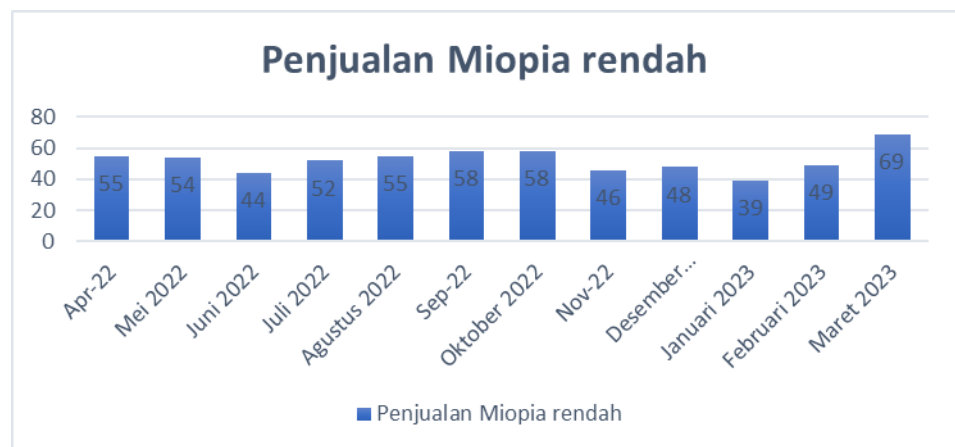


Berdasarkan Grafik diatas penjualan keseluruhan kacamata pada bulan April 2022 sebanyak 68 orang, bulan Mei 2022 sebanyak 59 orang, bulan Juni 2022 sebanyak 53 orang, bulan Juli 2022 sebanyak 61 orang, bulan

Agustus 2022 sebanyak 61 orang, bulan September 2022 sebanyak 67 orang, bulan Oktober 2022 sebanyak 63 orang, bulan November 2022 sebanyak 52 orang, bulan Desember 2022 sebanyak 56 orang, bulan Januari 2023 sebanyak 43 orang, bulan Februari 2023 sebanyak 55 orang, bulan maret 2023 sebanyak 76 orang.

Grafik 4.5

Penjualan miopia rendah pada bulan April 2022 – Maret 2023



Berdasarkan Grafik diatas penjualan keseluruhan kacamata miopia rendah pada bulan April 2022 sebanyak 55 orang, bulan Mei 2022 sebanyak 54 orang, bulan Juni 2022 sebanyak 44 orang, bulan Juli 2022 sebanyak 52 orang, bulan Agustus 2022 sebanyak 55 orang, bulan September 2022 sebanyak 58 orang, bulan Oktober 2022 sebanyak 58 orang, bulan November 2022 sebanyak 46 orang, bulan Desember 2022 sebanyak 48 orang, bulan Januari 2023 sebanyak 39 orang, bulan Februari 2023 sebanyak 49 orang, bulan maret 2023 sebanyak 69 orang

Grafik 4.6

Penjualan miopia tinggi



Berdasarkan Grafik diatas penjualan keseluruhan kacamata miopia tinggi pada bulan April 2022 sebanyak 13 orang, bulan Mei 2022 sebanyak 5 orang, bulan Juni 2022 sebanyak 9 orang, bulan Juli 2022 sebanyak 9 orang, bulan Agustus 2022 sebanyak 6 orang, bulan September2022 sebanyak 9 orang, bulan Oktober 2022 sebanyak 5 orang, bulan November 2022 sebanyak 6 orang, bulan Desember 2022 sebanyak 8 orang, bulan Januari 2023 sebanyak 4 orang, bulan Februari 2023 sebanyak 6 orang, bulan maret 2023 sebanyak 7 orang.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi selama bulan April 2022 sampai Maret 2023 di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut :

- a. Dari karakteristik responden total pembeli kacamata dengan kelainan miopia tinggi dari jenis kelamin perempuan lebih banyak 45 orang dari total keseluruhan, dan di usia remaja sebanyak 63 orang penjualan selama bulan April 2022 sampai Maret 2023
- b. Dari total grafik penjualan di atas dibulan April 2022 sampai Maret 2023 penjualan terbanyak dengan keseluruhan kacamata dibulan Maret 2023 dengan total penjualan 76 kacamata dan penjualan terendah pada bulan November 2022 dengan total penjualan 52 kacamata.
- c. Pada grafik penjualan pengguna miopia tinggi dibulan April 2022 sampai Maret 2023 penjualan terbanyak pada bulan April 2022 dengan penjualan 13 kacamata dengan kelainan miopia tinggi dan penjualan terendah pada bulan Januari 2023 dengan total penjualan 4 kacamata dengan kelainan miopia tinggi.

B. Saran

Adapun saran yang peneliti berikan sebagai berikut :

a. Bagi Toko Kacamata Cahaya Netra

Dari penelitian ini diharapkan Toko Kacamata Cahaya Netra dapat memberikan Teknik promosi agar konsumen lebih tertarik karena semakin banyak promosi semakin banyak pengunjung yang datang untuk melakukan pembelian kacamata dengan membawa resep sesuai yang di butuhkan konsumen

b. Bagi pembaca

Dari hasil penelitian ini, untuk menambah informasi dan bahan kajian dalam penelitian mengenai gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi selama bulan April 2022 sampai Maret 2023

c. Bagi peneliti

Dengan adanya penelitian ini diharapkan dapat menjadi acuan untuk melakukan penelitian selanjutnya yang lebih kompleks dan dilakukan penelitian lebih lanjut mengenai gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Ridwan. (2013). Inovasi Pembelajaran. Jakarta: Bumi Aksara
- Amiruddin dan Zainal Asikin, (2006) “ Pengantar Metode Penelitian Hukum, Jakarta Rajawali Press”
- Azwar, Saifuddin. (2007). “Metode Penelitian. Pustaka Pelajar: Yogyakarta Holden
- BA, Fricke TR, Wilson DA, Jong M, Naidoo KS, Sankaridurg P, dkk. Prevalensi Global Miopia dan Miopia Tinggi serta Tren Temporal dari tahun 2000 hingga 2050. Oftalmologi . 2016; 123 (5):1036–42. [PubMed] Google [Cendekia]
- Basu Swastha Dharmmesta. (2014) “Manajemen Pemasaran. BPFE:Yogyakarta. sidarta ilyas. penuntun ilmu penyakit mata, Jakarta. Balai penerbit fku
- Hadi, Sutrisno. 2004. Penelitian Research. Yogyakarta: BPFE
- Harrison Jr, Walter T, Charles T. Horngren, C. William Thomas, Themis Suwardy, 2012, Akuntansi Keuangan. International Financial Reporting Standards-IFRS , Edisi 8, Jilid I, Jakarta: Erlangga.
- Ilyas, Sidarta. Dasar Teknik Pemeriksaan Dalam Ilmu Penyakit Mata. Jakarta: Balai Penerbit FK UI. 2010
- Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016). Marketing Managemen, 15th Edition, Pearson Education, Inc.
- Kotler, Philip and Gary Armstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii13. Jilid 1. Jakarta: Erlangga Kotler, Philip dan Armstrong, Gary, (2014), Principles of Marketing, 12th Edition, Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran Jakarta : Erlangga

LAMPIRAN

Lampiran 1:

a. Berikut lampiran jumlah pembeli kacamata kelainan miopia tinggi.

Daftar tabel 5.1

Apr '22	Mei '22	Juni '22	Juli '22	Agt '22	Sep '22	Okt '22	Nov 22	Des '22	Jan' 23	Feb '23	Mar '23
13	5	9	6	6	9	5	6	8	4	6	4

b. Berikut lampiran pengguna miopia tinggi.

Daftar tabel 5.2

Orang tua	Remaja	Anak-anak
20 orang	63 orang	4 orang

c. Jenis Kelamin yang membeli kacamata miopia tinggi

Laki-laki	42
Perempuan	45

d. Berikut lampiran dokumentasi resep dokter.

RUMAH SAKIT JATI SAMPURNA
Jl. Pahlawan No. 10, Jember, Jawa Timur
Telp. 031-8512345, 031-8512346

Resep Dokter
Konsultasi
Konsultasi
Konsultasi

NO. 100

No	Revisi	Obat	Dosis	Frekuensi	Waktu	Tempat	Waktu	Waktu	Waktu
1		Parasetamol	500 mg	3x					
2		Aspirin	100 mg	1x					

Revisi: 1. 2/12/2020

Revisi: 2. 2/12/2020

Revisi: 3. 2/12/2020

Revisi: 4. 2/12/2020

Revisi: 5. 2/12/2020

Revisi: 6. 2/12/2020

Revisi: 7. 2/12/2020

Revisi: 8. 2/12/2020

Revisi: 9. 2/12/2020

Revisi: 10. 2/12/2020

RUMAH SAKIT ANNA
Jl. Pahlawan No. 10, Jember, Jawa Timur
Telp. 031-8512345, 031-8512346

Resep Dokter
Konsultasi
Konsultasi
Konsultasi

NO. 100

No	Revisi	Obat	Dosis	Frekuensi	Waktu	Tempat	Waktu	Waktu	Waktu
1		Parasetamol	500 mg	3x					
2		Aspirin	100 mg	1x					

Revisi: 1. 2/12/2020

Revisi: 2. 2/12/2020

Revisi: 3. 2/12/2020

Revisi: 4. 2/12/2020

Revisi: 5. 2/12/2020

Revisi: 6. 2/12/2020

Revisi: 7. 2/12/2020

Revisi: 8. 2/12/2020

Revisi: 9. 2/12/2020

Revisi: 10. 2/12/2020

RUMAH SAKIT ANNA
Jl. Pahlawan No. 10, Jember, Jawa Timur
Telp. 031-8512345, 031-8512346

Resep Dokter
Konsultasi
Konsultasi
Konsultasi

NO. 100

No	Revisi	Obat	Dosis	Frekuensi	Waktu	Tempat	Waktu	Waktu	Waktu
1		Parasetamol	500 mg	3x					
2		Aspirin	100 mg	1x					

Revisi: 1. 2/12/2020

Revisi: 2. 2/12/2020

Revisi: 3. 2/12/2020

Revisi: 4. 2/12/2020

Revisi: 5. 2/12/2020

Revisi: 6. 2/12/2020

Revisi: 7. 2/12/2020

Revisi: 8. 2/12/2020

Revisi: 9. 2/12/2020

Revisi: 10. 2/12/2020

Lampiran 2:

gambaran penjualan kacamata dengan kalainan miopia tinggi di optik cahaya netra pada bulan maret sampai april tahun 2023

ORIGINALITY REPORT

30%

SIMILARITY INDEX

27%

INTERNET SOURCES

11%

PUBLICATIONS

15%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1

repository.unika.ac.id

Internet Source

3%

2

Submitted to Forum Perpustakaan Perguruan Tinggi Indonesia Jawa Timur

Student Paper

3%

3

www.scribd.com

Internet Source

2%

4

media.neliti.com

Internet Source

1%

5

Submitted to UIN Sunan Ampel Surabaya

Student Paper

1%

6

eprints.uny.ac.id

Internet Source

1%

7

etd.iain-padangsidimpuan.ac.id

Internet Source

1%

8

digilib.iain-palangkaraya.ac.id

Internet Source

1%