

**GAMBARAN PENJUALAN KACAMATA MELALUI *REIMBURSEMENT*
PERUSAHAAN TERHADAP OMZET PENJUALAN OPTIK JASA LENS
GRESIK TAHUN 2023**

Karya Tulis Ilmiah

Diajukan untuk Memenuhi Syarat-Syarat Mencapai Jenjang Pendidikan Diploma III Optometri



Oleh :

Aminudin Rais Abdilah Bill Haq
20097

**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, 30 September 2023

Disetujui,

Pembimbing Materi

Pembimbing Teknis



Hendra Yudha, A.Md.RO.,SE.,MM

NIDN.

Rara Prameswari, M.K.M.

NIP.319119202

Disahkan,

Dian Leila Sari, A.Md.RO.,
S.Pd., M.Kes NIDN. 319126402

HALAMAN PENGESAHAN

Karya Tulis Ilmiah ini telah disetujui untuk diujikan pada sidang Karya Tulis Pendidikan Tinggi Diploma III Optometri Akademi Refraksi Optisi Leprindo
Jakarta

Tim Penguji

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

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

Penguji III : Fetrix Livanos, A.Md.RO.,MM (_____)

HALAMAN PENGESAHAN

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

Jakarta, 30 September 2023

Disetujui,

Pembimbing Materi

Pembimbing Teknis



Hendra Yudha, A.Md.RO.,SE.,MM

NIDN.

Rara Prameswari, M.K.M.

NIP.319119202

Disahkan,

Dian Leila Sari, A.Md.RO.,
S.Pd., M.Kes NIDN. 319126402

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : Aminudin Rais Abdillah Bill Haq

Tempat Tanggal Lahir : Gresik, 28 Februari 1998

Alamat rumah : Jl. Raya Randuagung No.2, Kebomas, Kabupaten Gresik

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan :

1. Lulus SDN 2 Randuagung Gresik, Tahun 2010
2. Lulus SMPN I Manyar Gresik, Tahun 2013
3. Lulus SMAN I Manyar Gresik, Tahun 2009
4. Tercatat sebagai mahasiswa ARO LEPRINDO Jakarta program studi Diploma III Optometri

Jakarta, 02 Oktober 2023



AMINUDIN RAIS
ABH

KATA PENGANTAR

Segala puji dan Syukur Kehadirat Alloh SWT atas berkah, rahmat dan hidayahNya yang senantiasa dilimpahkan kepada penulis sehingga bisa menyelesaikan karya tulis ilmiah ini dengan judul ” **GAMBARAN PENJUALAN KACAMATA MELALUI REIMBURSEMENT PERUSAHAAN TERHADAP OMZET PENJUALAN OPTIK JASA LENSE GRESIK TAHUN 2023**” sebagai syarat kelulusan mencapai jenjang pendidikan D III Refraksi Optisi di AKADEMI REFRAKSI OPTISI LEPRINDO JAKARTA.

Dalam penyusunan karya tulis ilmiah ini banyak hambatan serta rintangan yang penulis hadapi namun pada akhirnya dapat melaluinya berkat adanya bimbingan dan bantuan berbagai pihak baik secara moral maupun spiritual. untuk itu pada kesempatan ini penulis menyampaikan ucapan terimakasih kepada :

1. Bapak Wirawan Setyaka, A.Md.RO.,MM selaku dosen pembimbing materi yang telah meluangkan waktu dengan penuh kesabaran untuk membimbing, memberi arahan, memberikan semangat serta dorongan kepada penulis dalam menyusun KTI ini.
2. Bapak Akhmad Aswari, A.Md.RO selaku pembimbing teknis dalam penyusunan dan penulisan KTI ini.
3. Kedua orang tua, istri, dan adik tercinta atas semua doa, memberikan semangat dan dukungan selama proses penulisan KTI ini.
4. Semua pihak yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang telah memberikan dukungan dalam penulisan KTI ini. Saya selaku penulis mohon maaf atas segala kesalahan dalam penulisan KTI ini, semoga KTI ini dapat memberikan manfaat untuk mendorong penelitian penelitian selanjutnya

Jakarta, 02 Oktober 2023



Aminudin Rais Abdillah Bill Haq

ABSTRAK

Kabupaten Gresik, pusat perdagangan dan industri di Jawa Timur, menyaksikan migrasi penduduk dan pertumbuhan ekonomi yang pesat. Banyak perusahaan di Gresik memberikan tunjangan kesehatan melalui reimbursement kepada karyawan, termasuk biaya pembelian kacamata. Optik Jasa Lensa, berlokasi dekat perusahaan-perusahaan besar, menjadi pilihan utama bagi karyawan untuk mendapatkan kacamata dan klaim reimbursement. Penelitian ini mengevaluasi dampak penjualan kacamata melalui reimbursement perusahaan terhadap omzet penjualan Optik Jasa Lensa Gresik tahun 2023, dengan fokus pada pengembangan strategis bisnis. Metodenya adalah deskriptif kuantitatif dengan data sekunder dari buku catatan penjualan dan keuangan, mengungkapkan bahwa reimbursement berpengaruh signifikan pada omzet penjualan di tahun 2022. Hasil analisis juga menunjukkan perbedaan yang signifikan dalam omzet antara tahun 2021 dan 2022, menegaskan bahwa penjualan kacamata melalui reimbursement memiliki dampak nyata pada omzet Optik Jasa Lensa.

ABSTRACT

Gresik Regency, the center of trade and industry in East Java, is witnessing rapid population migration and economic growth. Many companies in Gresik provide health benefits through reimbursements to employees, including the cost of purchasing eyeglasses. Optik Jasa Lensa, located near major companies, is the first choice for employees to obtain eyeglasses and claim reimbursement. This study evaluates the impact of eyewear sales through company reimbursement on the sales turnover of Optik Jasa Lensa Gresik in 2023, with a focus on strategic business development. The method is descriptive quantitative with secondary data from sales and financial record books, revealing that reimbursement has a significant effect on sales turnover in 2022. The results of the analysis also show a significant difference in turnover between 2021 and 2022, confirming that the sale of glasses through reimbursement has a real impact on the turnover of Optik Jasa Lensa.

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PERSETUJUAN.....	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
HALAMAN PENGESAHAN	iii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP	iv
KATA PENGANTAR.....	v
ABSTRAK	vi
ABSTRACT	vii
DAFTAR ISI.....	viii
DAFTAR TABEL.....	x
DAFTAR GAMBAR.....	xi
DAFTAR LAMPIRAN	xii
BAB I PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah	4
C. Batasan Masalah.....	4
D. Tujuan Penelitian.....	4
E. Manfaat Penelitian.....	4
1. Secara Teoritis	4
2. Secara Praktis.....	5
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	6
A. Landasan Teori	6
1. Reimbursement	6
2. Produk yang di jual di Optik Jasa Lensa Gresik.....	10
3. Omzet Penjualan.....	11
B. Kerangka Teori.....	12
C. Kerangka Konsep	13
D. Hipotesis	14
BAB III METODOLOGI PENELITIAN.....	15
A. Jenis Penelitian	15
B. Tempat Dan Waktu Penelitian.....	15
1. Tempat Penelitian	15
2. Waktu Penelitian.....	16
C. Populasi Dan Sampel.....	16
1. Populasi Penelitian.....	16
2. Sampel Penelitian	16
D. Sumber Data	16
E. Teknik Pengambilan Sampel.....	16

F. Analisa Data	17
1. Analisa Deskriptif	17
2. Uji Normalitas.....	17
3. Uji Homogenitas	18
4. Uji paired t	18
G. Definisi Operasional	19
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	20
A. Hasil Penelitian.....	20
1. Sejarah Perusahaan dan Perkembangan Perusahaan	20
2. Visi dan Misi Optik Jasa Lensa	21
3. Struktur Organisasi	22
B. Pembahasan	22
1. Analisis Deskriptif	22
2. Uji Normalitas.....	27
3. UJI HOMOGENITAS	29
4. UJI PAIRED T TEST	30
BAB V KESIMPULAN & SARAN	32
A. Kesimpulan.....	32
B. Saran	32
1. Bagi Optik Optik Jasa Lensa	33
2. Bagi peneliti.....	33
DAFTAR PUSTAKA	34
LAMPIRAN.....	35

DAFTAR TABEL

Tabel 3. 1. Definisi Operasional Penelitian	19
Tabel 4. 1. Data Penjualan Bulan Januari 2021-Desember 2021.....	22
Tabel 4. 2. Data Omset penjualan bulan Januari 2022- Desember 2022	24
Tabel 4. 3. Data total Penjualan Reimbursement Januari 2022-Desember 2022..	25
Tabel 4. 4. Uji Normalitas.....	27
Tabel 4. 5. Uji Homogenitas	29
Tabel 4. 6. Uji Anova.....	29
Tabel 4. 7. Uji Paired T Test	30
Tabel 4. 8. Paired Samples Correlations	30
Tabel 4. 9. Paired Samples Test.....	30

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2. 1. Rumus Perhitungan Omzet.....	12
Gambar 2. 2. Kerangka Teori.....	13
Gambar 2. 3. Kerangka Konsep	13
Gambar 4. 1. Gambaran Optik Jasa lensa	21
Gambar 4. 2. Struktur Organisasi Optik Jasa Lensa	22
Gambar 4. 3. Grafik Omset Penjualan Tahun 2021	23
Gambar 4. 4. Grafik Omset Penjualan Tahun 2022	24
Gambar 4. 5. Grafik Reimbursement Januari 2022-Desember 2022	26
Gambar 4. 6. Histogram Tahun 2021.....	28
Gambar 4. 7. Histogram Tahun 2022.....	28

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Hasil SPSS	35
Lampiran 2. surat ijin penelitian	38
Lampiran 3. Hasil Uji Turnitin.....	39

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kabupaten Gresik terletak di sebelah barat Surabaya. Kota Gresik berkembang menjadi pusat perdagangan, industri, religius, dan budaya di Provinsi Jawa Timur. Menurut data dari Dinas Kependudukan, Catatan Sipil, dan Sosial Kabupaten Gresik, jumlah penduduk Kabupaten Gresik pada akhir tahun 2012 adalah 1.307.995 jiwa, terdiri dari 658.786 pria dan 649.209 perempuan. Ini merupakan kenaikan sebesar 37.644 jiwa atau 2,9 persen dari jumlah penduduk tahun 2011. Dengan luas wilayah sebesar 1.270.351 km², tingkat kepadatan penduduk Kabupaten Gresik adalah 1.098 jiwa per km² (<http://gresikkab.go.id/profil/demografi>: 2012)

Setelah migrasi, Gresik menjadi kota yang lebih padat penduduk. Penyediaan kebutuhan masyarakat akan dipengaruhi oleh peningkatan populasi dan kegiatan masyarakat. Kondisi tersebut berdampak pada perkembangan perdagangan yang sangat cepat, yang mendorong pertumbuhan ekonomi.

Meningkatnya perekonomian Gresik beriringan dengan adanya perusahaan – perusahaan besar baik itu swasta dan BUMN. Kebanyakan dari perusahaan tersebut bergerak dibidang industri yang mana memiliki daya serap sumber daya manusia yang cukup *masif*, dan secara tidak langsung banyak masyarakat Gresik yang berprofesi sebagai karyawan perusahaan swasta atau BUMN.

Setiap perusahaan memiliki cara untuk mensejahterakan pekerjanya melalui tunjangan – tunjangan seperti tunjangan hari raya, tunjangan hari tua,

tunjangan kesehatan, dan lain sebagainya. Tunjangan kesehatan tiap perusahaan berbeda – beda, ada yang melalui BPJS kesehatan, asuransi swasta, dan melalui *reimbursement* atau penggantian dana kesehatan oleh perusahaan.

Secara umum *reimbursement* atau *reimburse* adalah sebuah sistem dimana perusahaan membayar kembali uang atau dana pribadi karyawan yang sebelumnya digunakan untuk kepentingan perusahaan. Penggantian biaya biasanya terkait dengan perjalanan bisnis, termasuk di antaranya biaya makan, transportasi, penginapan, dan sebagainya. Dengan kata lain, *reimburse* artinya tindakan mengembalikan sejumlah uang kepada seseorang untuk dana yang sebelumnya ia gunakan. Akan tetapi tidak semua dana dapat dimasukkan ke dalam kategori *reimburse*. Perusahaan hanya akan mengganti dana dengan syarat yakni merupakan kepentingan perusahaan serta memiliki bukti pembayaran. Istilah *reimburse* adalah istilah umum dalam dunia asuransi. Saat pemegang polis asuransi kesehatan memerlukan tindakan medis darurat, seringkali tidak ada waktu untuk menghubungi perusahaan asuransi, sehingga biaya perawatan harus ditanggung sendiri.

Jika demikian, mereka dapat mengajukan penggantian kepada perusahaan asuransi menggunakan sistem *reimburse*. Plafon penggantian tidak hanya untuk pekerja yang memiliki ikatan langsung dengan perusahaan, keluarga pekerja juga ikut ter-cover untuk beberapa perusahaan. Mulai dari istri dan anak juga ikut memiliki hak penggantian meski jumlahnya tidak selalu sama dengan seseorang yang terdaftar bekerja di suatu perusahaan tersebut. Eksistensi Optik Jasa Lensa sebagai fasilitas kesehatan yang berlokasi disekitar wilayah perusahaan perusahaan seperti Petrokimia, Semen Indonesia, Wilmar, Smelting, Telkom, dan

lain- lain bisa menjadi salah satu faktor banyak dipilih oleh para karyawan perusahaan untuk mendapat kacamata untuk memnunjuk kinerja mereka pada saat bekerja yang kemudian mereka *reimburse* ke perusahaan masing- masing agar mendapat penggantian biaya sejumlah pembelian kacamata dengan syarat dan ketentuan yang sudah ada.

Lokasi Optik Jasa Lensa yang berlokasi di Jl. Raya Randuagung, Kecamatan Kebomas, Kabupaten Gresik tergolong strategis jika dilihat dari jarak optik dengan perusahaan-perusahaan BUMN maupun swasta yang ada di sekitar area Gresik Kota. Perusahaan paling dekat dengan optik yaitu kantor Petrokimia Gresik yang berjarak ± 2 KM. Berdasarkan catatan penjualan Optik Jasa Lensa pada bulan Desember tahun 2022 terdapat 17 transaksi berupa penggantian dari perusahaan dengan rata – rata sekali transaksi senilai Rp1.500.000.

Dari sini peneliti terdorong untuk mengambil judul penelitian “Pengaruh penjualan kacamata melalui *reimbursement* perusahaan terhadap omzet penjualan Optik Jasa Lensa Gresik tahun 2023” Dengan harapan dapat mengetahui faktor tersebut berpengaruh atau tidak terhadap omzet penjualan sebuah toko atau perusahaan, dan dapat menjadi masukan bagi optik tersebut dalam menentukan strategi pengembangan bisnis optik tersebut.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian dari latar belakang di atas, rumusan masalah dalam penelitian ini yaitu “Apakah ada pengaruh penjualan kacamata melalui *reimbursement perusahaan* terhadap omset penjualan di Optik Jasa Lensa Gresik 2023?”

C. Batasan Masalah

1. Penelitian ini dilakukan di Optik Jasa Lensa Gresik.
2. Data sampel penjualan yang berasal dari data *reimbursement* yang diutamakan pada bulan Januari 2022-Desember 2022.
3. Data sampel omset penjualan yang digunakan diutamakan pada bulan Januari 2021 - Desember 2021.

D. Tujuan Penelitian

Tujuan yang akan dicapai penulis adalah untuk mengetahui pengaruh penjualan kacamata melalui *reimbursement perusahaan* terhadap omset penjualan di Optik Jasa Lensa Gresik.

E. Manfaat Penelitian

Adapun hasil penelitian ini diharapkan dapat memberi manfaat sebagai berikut:

1. Secara Teoritis

- a. Bagi peneliti

Dengan penelitian ini diharapkan peneliti bisa mengetahui dan menerapkan

apa yang telah dipelajari berguna untuk diri pribadi, agar suatu saat nanti bisa menganalisis pengaruh *reimbursement* terhadap omzet penjualan di Optik Jasa Lensa Gresik.

b. Bagi Pembaca

Dengan penelitian ini diharapkan pembaca dapat menambah informasi atau sebagai tinjauan atau bahan kajian penelitian tentang pengaruh penjualan kacamata melalui *reimbursement* terhadap omzet penjualan Optik Jasa Lensa Gresik.

2. Secara Praktis

a. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan masukan dan bahan pertimbangan bagi perusahaan agar kedepannya dapat mengetahui langkah apa yang harus di ambil untuk meningkatkan dan memperbaiki kinerja perusahaan demi meningkatkan omset penjualan.

b. Bagi Ilmu Pengetahuan

Dengan penelitian ini diharapkan menjadi ilmu pengetahuan khususnya manajemen optik dalam mempelajari analisis marketing penjualan maupun strategi penjualan.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. *Reimbursement*

a. Definisi *Reimbursement*

Penggantian, juga dikenal sebagai *reimbursement*, adalah cara perusahaan dapat mendukung kinerja karyawannya dengan mengganti biaya yang telah dibelanjakan oleh karyawannya. Pada umumnya *Reimbursement* sebagai penggantian biaya pengeluaran seperti transportasi, uang makan, asuransi, pajak, dan lain sebagainya. Dalam situasi penggantian kacamata oleh perusahaan terhadap karyawan. Optikal, khususnya Optik Jasa Lensa dalam hal ini berposisi sebagai pihak ketiga dimana karyawan membelanjakan kebutuhan kacamata yang nantinya akan di klaim kepada perusahaan dalam bentuk uang. Anggaran suatu perusahaan untuk setiap karyawan memiliki jangka waktu yang beraneka ragam berdasarkan jabatan karyawan yang bersangkutan. Contoh, karyawan Petrokimia dengan jabatan “Pelaksana” memiliki jatah penggantian sejumlah Rp750.000 untuk pembelian komplet (Frame+Lensa) dengan jangka waktu 3 Tahun sekali. Berkaca dengan adanya fenomena diatas tentu Optik Jasa Lensa harus bisa memetakan strategi penjualan yang tepat untuk dapat menyerap transaksi baik itu konsumen mandiri, BPJS, dan *reimbursement* perusahaan.

b. Contoh -contoh Perusahaan

Berikut adalah beberapa contoh perusahaan yang berada di Kabupaten Gresik antara lain :

1) PT. Petro Kimia Gresik

PT. Petro Kimia Gresik adalah perusahaan produsen pupuk yang berbasis di Kabupaten Gresik didirikan pada tanggal 7 Juli 1972. Sempat berbentuk Perusahaan Umum sebelum beralih bentuk menjadi Persero berdasarkan Peraturan Pemerintah No.14 Tahun 1975 melalui Akta Notaris Abdul Latief, S.H., No. 110 tanggal 9 Desember 1975. Menurut *Annual-Report* Petrokimia Gresik 2021 PT. Petro Kimia Gresik memiliki 2.429 yang ditunjang dengan banyak fasilitas karyawan seperti fasilitas dibidang kerohanian, pendidikan, kesehatan, sosial, dan olahraga.

2) Koperasi Warga Semen Gresik (KWSG)

Koperasi Warga Semen Gresik ada sejak 17 Desember 1967 dengan badan hukum No. 1545B/BH/II/12.67. Pada awal pendirian koperasi ini bergerak di bermacam bidang seperti Simpan pinjam, percetakan, dan perdagangan umum. Kini KWSG merambah lini ke bidang properti dengan mendirikan bisnis material bahan bangunan baik semen dan non semen. Dewasa ini KWSG memiliki cakupan bidang yang lebih luas, mulai bisnis event organizer hingga ekspedisi mereka tempuh demi menyejahterakan para anggota serta masyarakat sekitar. Nomor Induk Koperasi milik KWSG yaitu: 3525090010034.

3) PT. Cipta Mortar Utama (Semen MU)

PT. Cipta Mortar Utama adalah produsen semen instan siap pakai. Perusahaan ini tergabung kedalam grup perusahaan Saint Gobain Group yang basisnya suda internasional. Sejak didirikan pada 1997, Semen MU baru mendirikan lokasi opeasional kedua di Gresik pada tahun 2008

tepatnya di Kawasan Industri Gresik (KIG).

c. Tujuan dan Manfaat *Reimbursement*

Tujuan *reimbursement* adalah mempermudah tenaga kerja atau karyawan suatu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan atau sesuatu yang menunjang kinerja diluar fasilitas dan sarana prasarana yang disiapkan oleh perusahaan. Dengan harapan para pekerja yang sejahtera dapat meningkatkan keuntungan sebuah bisnis atau perusahaan. Untuk tujuan spesifiknya *reimbursement* pembelian kacamata digunakan sebagai penggantian biaya yang telah dibelanjakan oleh karyawan atau pekerja dalam bentuk kacamata sebagai alat bantu pengelihatan agar aktifitas di kantor dapat terbantu khususnya untuk mereka yang berkebutuhan akibat memiliki permasalahan refraksi. Beberapa ini adalah manfaat *reimbursement* bagi perusahaan, antara lain:

- 1) Membantu perusahaan untuk memenuhi kebutuhan para pekerja untuk mendukung kinerja di kantor.
- 2) Dapat meminimalisir biaya yang dikeluarkan oleh perusahaan dengan melihat kebutuhan masing - masing pekerja mengingat kebutuhan yang berhubungan dengan pekerjaan tiap karyawan berbeda - beda.
- 3) Memudahkan pekerja agar dapat memenuhi kebutuhan mereka masing - masing tanpa harus bergantung pada pengadaan dari perusahaan.

Manfaat *reimbursement* bagi optik:

- 1) Meningkatkan Customer Loyalti untuk mendapatkan kepercayaan masyarakat luas tentang perusahaan atau bisnis yang sudah dibangun.
- 2) Meningkatkan *Supply Management* mengatur pengeluaran operasional perusahaan secara efisien, jumlah karyawan dan stock barang yang sudah tersusun dan termanagemen dengan baik maka akan berjalan dengan baik.
- 3) Meningkatkan prosentase jumlah pembelian dalam sekali transaksi karena jatah atau plafon *reimbursement* perusahaan tergolong menengah keatas.
- 4) Membantu *flowstock* barang dengan banderol menengah keatas sehingga stok barang menengah keatas tidak ada stok “mati”.

d. Kelebihan dan kelemahan *reimbursement*

Berikut Kelemahan transaksi melalui *reimbursement perusahaan*:

- 1) Harus melalui prosedur yang ada, untuk beberapa orang sering dianggap rumit.
- 2) Anggaran yang belum tentu ada setiap tahun (jangka waktu tertentu), seperti contoh *reimbursement* pembelian kacamata karyawan Petro Kimia 3 tahun sekali untuk pembelian komplet (Frame+Lensa).
- 3) Pencairan dana *reimbursement* membutuhkan waktu, mulai dari seminggu setelah klaim, paling lama satu bulan setelah klaim, dan beberapa perusahaan pencairan bersamaan dengan gaji.

Dari beberapa kelemahan diatas yang telah dijabarkan diatas, *Reimbursement* ini merupakan tantangan dan juga hambatan, khususnya

bagi Optik Jasa Lensa Gresik. Tantangan dan hambatan yang harus dihadapi adalah persaingan yang cukup kuat dari berbagai factor yang paling utama adalah harga dan kualitas produk.

2. Produk yang di jual di Optik Jasa Lensa Gresik

a. Kacamata + Lensa

Kacamata yang dijual di Optik Jasa Lensa terdiri dari berbagai macam merek dan bahan yang berbeda. Contohnya adalah frame plastik, TR, metal, titanium dan lain-lain. Untuk lensa yang dijual yaitu lensa single vision, potocromik, bifocal, kryptok, flattop dan lain-lain.

b. Lensa Kontak

Lensa kontak yang di jual di optik internasional ada berbagai macam, mulai yang daily, mingguan, bulanan, dan tahunan. Untuk jenisnya ada lensa kontak warna dan lensa kontak yang *clear* atau bening. contoh merek-merek lensa kontak yang dijual yaitu Aquavue, Starlet, C2, Luminous, Sky Soul, dan lain-lain.

c. Solutions

Untuk solutions atau air softlens yang di jual di Optik Jasa Lensa yaitu, O2, P2 Revitalize, Renu, Comfort Drop dan Fresh eye

d. Perlengkapan optik

Perlengkapan meliputi perlengkapan perawatan dan aksesoris tambahan seperti pembersih kacamata semprot/tetes, lap pembersih frame/lensa, lanyard rantai/tali, tempat (*case*) penyimpan lensa kontak, dan lain sebagainya.

3. Omzet Penjualan

a. Definisi omzet penjualan

Dalam bahasa Belanda, "omzet" berarti total penjualan perusahaan atau toko selama periode waktu tertentu, yang terdiri dari dua elemen: harga dan kuantitas produk yang dijual. Dapat dikatakan juga dengan omzet penjualan adalah total seluruh pendapatan penjualan mpada satu masa jual yang telah ditentukan, bisa dikatakan pendapatan yang diperoleh ini adalah pendapatan kotor dan belum dikurangi pembayaran beban atau biaya-biaya operasional perusahaan aupun biaya overheat perusahaan. Banyak perusahaan yang berusaha untuk meningkatkan omzetnya, karena mereka berfikir semakin besar omzet maka akan semakin besar pula keuntungan yang diperoleh, faktanya omzet yang besar tidak menjamin hal tersebut, omzet yang besr jika tidak dibandingi dengan perhitungan biaya yang matang maka akan mengalami kerugian secara operasional bagi perusahaan tersebut. Kebanyakan suatu perusahaan menjadikan perolehn omzet menjadi tolak ukur untuk mendapat keuntungan atau tingkat kesuksesan yang diraih, namun yang sebenarnya adalah perhitungan omzet tidak bisa dijadikan tolak ukur kesuksesan suatu perusahaan, karena belum ada beban yang harus dibayarkan dengan mengurangi omzet atau pendapatan tersebut.

b. Indikator Omzet Penjualan

Berikut adalah indikator omzet penjualan menurut Kotler et.al (2008):

1) Harga jual yang mencakup:

- a) Harga yang terjangkau
- b) Harga yang sesuai dengan kualitas Produk
- c) Persaingan Harga
- d) Penyesuaian harga dan manfaat

2) Produk

- a) Design produk
- b) Kualitas Produk
- c) Perhitungan Omzet Penjualan

OMSET	JUMLAH PRODUK X HARGA JUAL
PROSENTASE	$\frac{(\text{PENJUALAN BULAN KE 1} - \text{PENJUALAN BULAN SEKUTINYA})}{\text{PENJUALAN BULAN KE 1}} \times 100 \%$
TAHUNAN	JUMLAH PRODUK X HARGA JUAL X 12 BULAN

Gambar 2. 1.
Rumus Perhitungan Omzet

d) Cara Meningkatkan Omzet

- (1) Kualitas dan Inovasi dari Produk yang diutamakan
- (2) Memberikan Pelayanan Terbaik bagi Konsumen
- (3) Menggelar Promosi Eksklusif
- (4) Memperluas Pasar

B. Kerangka Teori

Konsep *mind mapping* atau gambaran dari teori yang ada pada kerangka teori pada penelitian ini. Pada penelitian ini dilihat dari permasalahan “Optik Jasa

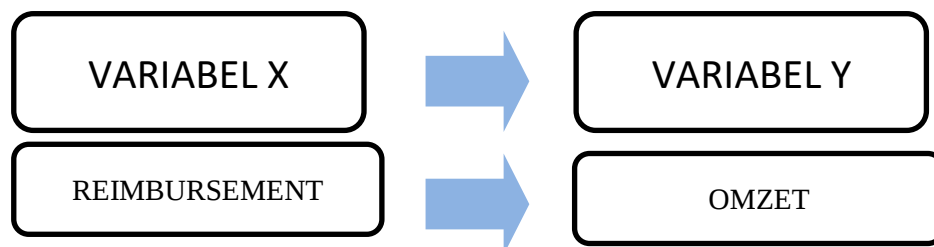
Lensa”Gresik yang ingin mempertahankan Omset penjualan dengan penjualan online di masa pandemi. Kemudian akan dijelaskan tentang definisi serta komponen-komponen yang terlibat di dalamnya yang di gambarkan melalui kerangka konsep berikut ini.



Gambar 2. 2.
Kerangka Teori

C. Kerangka Konsep

Penelitian kuantitatif terjadi karena adanya indikasi hubungan sebab akibat dari suatu kejadian yang disebabkan pada beberapa variable saja. Menurut Umam Sekaran dan Roger Bougie (2017) kerangka konsep yang menjadi dasar penelitian menggunakan hipotesis deduktif yang dapat menjelaskan hubungan antar variable pada masalah penelitian ini.



Gambar 2. 3.
Kerangka Konsep

Pada penelitian ini dibuat dengan variable independent (X) dan 1 (satu) variable dependent (Y). Variable independent (X) yang digunakan pada penelitian ini yaitu, Marketplace. Sedangkan variable dependent (Y) yang di gunakan pada penelitian ini yaitu omset penjualan. Tujuan kerangka konsep sebagai penggambaran hubungan antar variable yang tertera pada rumusan masalah. Kerangka konsep di atas menunjukan bahwa penelitian ini terdiri dari 1 (satu) rumausan masalah yang telah disebutkan pada bab pendahuluan.

D. Hipotesis

Hipotesis dapat didefinisikan, sebuah prediksi jawaban dari rumusan masalah penelitian dalam bentuk pernyataan. Selain itu, hipotesis dapat disebut sebagai jawaban sementara karena atas dasar penelitian terdahulu yang belum ada fakta - fakta percobaan sebab belum didapatkan pengumpul datanya (sugiyono, 2017). Berikut ini hipotesis dari penelitian ini:

- H1** : Ada pengaruh antara Penjualan Kacamata melalui *reimbursement* perusahaan terhadap omset penjualan di Optik Jasa Lensa.
- H0** : Tidak ada pengaruh antara Penjualan Kacamata melalui *reimbursement* perusahaan terhadap omset penjualan di Optik Jasa Lensa.

BAB III

METODOLOGI PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian yang digunakan adalah metode penelitian *kuantitatif*, menurut Sugiyono (2017:8) Metode penelitian kuantitatif digunakan untuk meneliti pada populasi atau sampel tertentu, pengumpulan data menggunakan instrument penelitian, analisis data bersifat statistik, dengan tujuan untuk menguji hipotesis yang akan diteliti.

Dari uraian diatas, metode yang digunakan pada penelitian ini adalah metode deskriptif kuantitatif karena penelitian ini bertujuan untuk menguji hipotesis yang telah ditetapkan dengan instrument penelitian menggunakan data sekunder yang diambil dari buku catatan penjualan dan keuangan. metode deskriptif kuantitatif Menurut Sugiyono (2015:207), teknik analisis deskriptif kuantitatif merupakan analisis data dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah terkumpul sebagaimana adanya tanpa bermaksud membuat kesimpulan yang berlaku untuk umum. dengan tujuan untuk mengetahui pengaruh klaim asuransi kesehatan berupa kaca mata terhadap omzet penjualan di Optik Jasa Lensa pada tahun 2023.

B. Tempat Dan Waktu Penelitian

1. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Optik Jasa Lensa cabang Randuagung yang beralamatkan di Jl. Raya Randuagung NO.2, Kecamatan Kebomas, Kabupaten Gresik, Provinsi Jawa Timur.

2. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada bulan Maret - April 2023.

C. Populasi Dan Sampel

1. Populasi Penelitian

Populasi pada penelitian ini adalah semua jenis penjualanacamata baik *reimbursement* maupun penjualan langsung di Optik Jasa Lensa periode Januari 2022- Desember 2022.

2. Sampel Penelitian

Jumlah sampel dalam penelitian ini adalah *reimburse* dari perusahaan yang tercatat di Optik Jasa Lensa periode Januari - Desember 2022.

D. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini adalah data sekunder yaitu data *reimbursement* dan omset penjualan pada tahun Januari 2022- Desember 2022 di Optik Jasa Lensa.

E. Teknik Pengambilan Sampel

Menurut Sugiyono (2001), sampel yang digunakan terdapat berbagai teknik sampling yang dikelompokkan menjadi dua, yaitu: Teknik pengambilan sampel pertama adalah *Probability Sampling* dan kedua adalah *Nonprobability Sampling*.

Penelitian kali ini penulis menggunakan *teknik nonprobability* yaitu *Purposive sampling* yaitu sampel yang dipilih dengan tujuan tertentu. Tujuannya harus disesuaikan dengan kebutuhan penelitian, apakah ada pengaruh antara penjualan kacamata melalui *reimbursement* perusahaan terhadap omzet penjualan di Optik Jasa Lensa.

F. Analisa Data

1. Analisa Deskriptif

Analisis Deskriptif adalah metode yang dilakukan dengan cara menyusun, mengelompokkan, dan kemudian mengintrepetasikannya untuk memperoleh gambaran yang jelas mengenai suatu masalah yang diteliti. Analisis deskriptif dalam penelitian ini dimulai dari bulan Januari 2021 – Desember 2022 yang digunakan ke dalam sampel penelitian.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas menentukan apakah data dari variabel yang akan diuji telah terdistribusi secara normal. Dalam penelitian ini untuk mengetahui tingkat normalitas data yang diteliti maka dilakukan uji Normalitas melihat table uji Normalitas menggunakan table One Smple Kolmogorov Smirnov Test. Dimana data penelitian dapat dikatakan terdistribusi normal jika nilai *Asymp. Sig. (2- tailed)* variabel residual $>$ dari nilai 0,05. Sebaliknya jika nilai residual $< 0,05$ maka dapat disimpulkan jika data tersebut tidak terdistribusi secara normal.

3. Uji Homogenitas

Menurut (Nuryadi et al., 2017), Uji homogenitas adalah uji statistik yang dimaksudkan untuk menunjukkan bahwa varian dari dua atau lebih kumpulan data sampel yang berasal dari suatu populasi sama. Pengambilan keputusan uji homogenitas berdasarkan asumsi bahwa apabila kemungkinan nilai sig. kurang dari 0,05, varian dari dua atau lebih kumpulan data sampel adalah tidak homogen, tetapi apabila kemungkinan nilai sig. lebih dari 0,05, varian dari dua atau lebih kumpulan data sampel adalah homogen.

.

4. Uji paired t

Menurut Widiyanto (2013:35), paired sample t-test merupakan salah satu metode pengujian yang digunakan untuk mengkaji keefektifan perlakuan, ditandai adanya perbedaan rata-rata sebelum dan rata-rata sesudah diberikan perlakuan.

G. Definisi Operasional

Tabel 3. 1.
Definisi Operasional Penelitian

No	Variabel	Definisi	Dimensi	Indikator	Hasil	Skala
I Variabel Independen						
1	<i>Reimbursemen</i>	Reimbursement atau Penggantian, juga dikenal sebagai reimbursement, adalah cara perusahaan dapat mendukung kinerja karyawannya dengan mengganti biaya yang telah dibelanjakan oleh karyawannya.	Analisa data sekunde r	Transaksi <i>reimburse</i>	Omzet <i>Reimburs e</i>	Nomina l
II Variabel Dependen						
1	Omset Penjualan	Menurut kamus Bahasa Indonesia (2000:626), adalah jumlah hasil penjualan (dagangan), omzet penjualan total jumlah penjualan barang/jasa dari laporan laba-rugi perusahaan (laporan operasi) selama periode penjualan tertentu.	Analisa data sekunde r	1. Transaksi <i>Reimburse</i> 2. Transaksi non <i>reimburse</i>	-Omzer <i>Reimburs e</i> - Regular	Nomina l

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Sejarah Perusahaan dan Perkembangan Perusahaan

Optik Jasa Lensa adalah perusahaan yang bergerak dibidang kesehatan sebagai pihak penyedia alat penunjang kesehatan mata berupa kacamata. Optik Jasa Lensa didirikan sejak 1999 oleh ibu Riana dan bapak Kukuh Mujiono di kota Gresik, Jawa Timur. Optik Jasa Lensa memulai bisnisnya dengan menawarkan kacamata *door to door* dengan target pasar masyarakat pedesaan di pinggiran kota Gresik. Instansi – instansi daerah seperti sekolah, perkantoran , Lembaga milik daerah satu per satu telah ditawari jasa pembuatan kacamata .

Dengan seiring perkembangan waktu Optik Jasa Lensa yang bergerak dari rumah ke rumah, mulut ke mulut kini berkembang menjadi salah satu optik modern di Kabupaten Gresik. Hingga tahun 2023, kini Optik Jasa Lensa telah memiliki/1± 4 cabang yang tersebar di 3 kecamatan Kebomas, Cerme, dan Manyar(2 cabang). Membangun kepercayaan serta merawat relasi positif dengan konsumen merupakan bagian nilai penting yang harus dijaga oleh setiap warga Optik Jasa Lensa.



Gambar 4. 1.
Gambaran Optik Jasa lensa

2. Visi dan Misi Optik Jasa Lensa

a. Visi

Optik Jasa Lensa memiliki visi menjadi optik yang menjunjung tinggi etika dalam berdagang dan etika antar profesi serta mengedepankan kepuasan dan kualitas yang merata bagi semua kalangan.

b. Misi

- 1) Membantu menyediakan alat penunjang kesehatan mata berupa kacamata.
- 2) Menjamin kepuasan pelanggan yang merata .
- 3) Mensejahterakan setiap warga yang tergabung dalam keluarga Optik Jasa Lensa.

3. Struktur Organisasi



Gambar 4. 2.
Struktur Organisasi Optik Jasa Lensa

B. Pembahasan

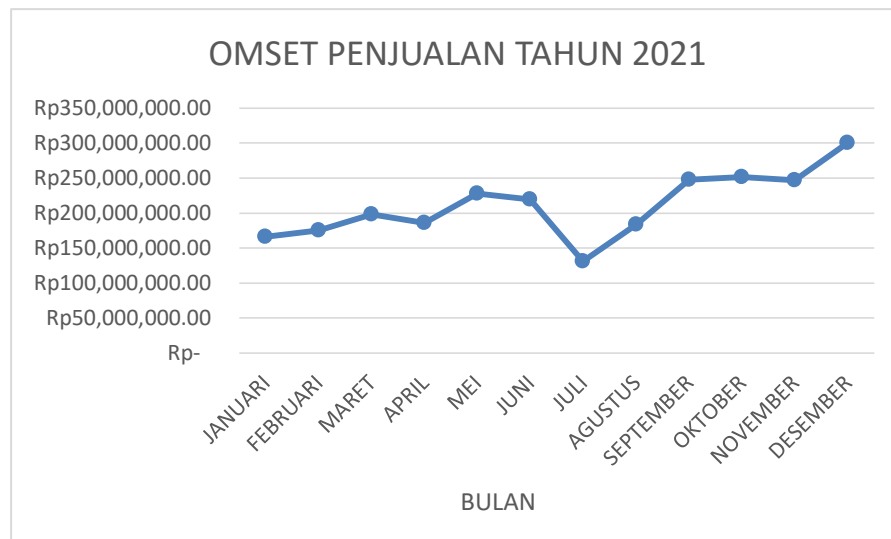
1. Analisis Deskriptif

- a. Data Omset Penjualan pada bulan Januari 2021- Desember 2021

Tabel 4. 1.
Data Penjualan Bulan Januari 2021-Desember 2021

2021				
NO	BULAN	OMSET Reimburse	OMSET REGULAR	OMSET TOTAL
1	JANUARI	Rp -	Rp 166,360,000.00	Rp 166,360,000.00
2	FEBRUARI	Rp -	Rp 175,547,000.00	Rp 175,547,000.00
3	MARET	Rp -	Rp 198,440,000.00	Rp 198,440,000.00
4	APRIL	Rp -	Rp 185,570,000.00	Rp 185,570,000.00
5	MEI	Rp -	Rp 227,570,000.00	Rp 227,570,000.00
6	JUNI	Rp -	Rp 219,715,000.00	Rp 219,715,000.00
7	JULI	Rp -	Rp 130,620,000.00	Rp 130,620,000.00
8	AGUSTUS	Rp -	Rp 183,820,000.00	Rp 183,820,000.00
9	SEPTEMBER	Rp -	Rp 248,060,000.00	Rp 248,060,000.00
10	OKTOBER	Rp -	Rp 251,645,000.00	Rp 251,645,000.00
11	NOVEMBER	Rp -	Rp 246,745,000.00	Rp 246,745,000.00
12	DESEMBER	Rp -	Rp 300,350,000.00	Rp 300,350,000.00
TOTAL		Rp -	Rp 2,534,442,000.00	Rp 2,534,442,000.00
Persentase		0%	100%	100%

Berdasarkan table 4.1 Data Penjualan Januari 2021-Desember 2021 dapat dilihat perolehan omset penjualan pada tahun 2021 sejumlah Rp. 12,534,442,000.00.



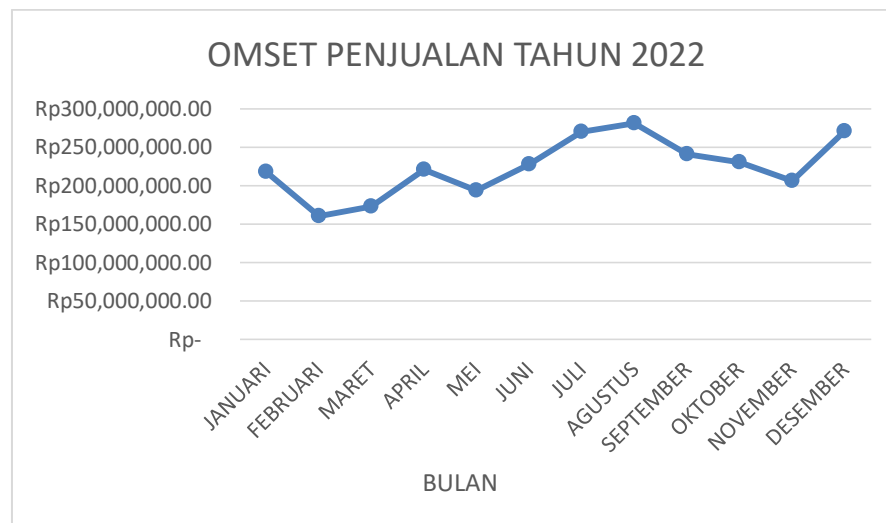
Gambar 4. 3.
Grafik Omset Penjualan Tahun 2021
Sumber : Data Skunder 2021

Berdasarkan grafik gambar 4.2 Grafik Omset Penjualan pada tahun 2021 penjualan yang paling tinggi terjadi pada Bulan Desember 2021 dengan total omset penjualan Rp. 300,350,000,00.

b. Data Omset penjualan bulan Januari 2022- Desember 2022

Tabel 4. 2.
Data Omset penjualan bulan Januari 2022- Desember 2022

2022				
NO	BULAN	OMSET Reimburse	OMSET REGULAR	OMSET TOTAL
1	JANUARI	Rp 29,676,000.00	Rp 218,370,000.00	Rp 248,046,000.00
2	FEBRUARI	Rp 44,495,000.00	Rp 160,565,000.00	Rp 205,060,000.00
3	MARET	Rp 20,525,000.00	Rp 173,150,000.00	Rp 193,675,000.00
4	APRIL	Rp 31,500,000.00	Rp 220,690,000.00	Rp 252,190,000.00
5	MEI	Rp 33,800,000.00	Rp 193,840,000.00	Rp 227,640,000.00
6	JUNI	Rp 38,755,000.00	Rp 227,495,000.00	Rp 266,250,000.00
7	JULI	Rp 40,875,000.00	Rp 269,985,000.00	Rp 310,860,000.00
8	AGUSTUS	Rp 47,925,000.00	Rp 281,040,000.00	Rp 328,965,000.00
9	SEPTEMBER	Rp 29,875,000.00	Rp 241,175,000.00	Rp 271,050,000.00
10	OKTOBER	Rp 68,255,000.00	Rp 230,465,000.00	Rp 298,720,000.00
11	NOVEMBER	Rp 27,175,000.00	Rp 206,535,000.00	Rp 233,710,000.00
12	DESEMBER	Rp 44,650,000.00	Rp 270,950,000.00	Rp 315,600,000.00
TOTAL		Rp 457,506,000.00	Rp 2,694,260,000.00	Rp 3,151,766,000.00
Persentase		12.96%	87.04%	100%

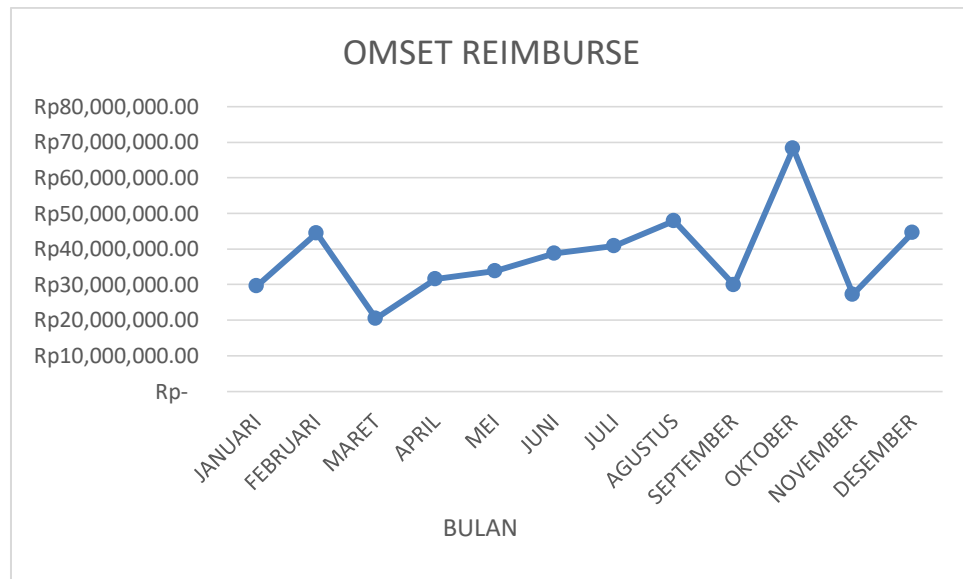


Gambar 4. 4.
Grafik Omset Penjualan Tahun 2022

Berdasarkan gambar 4.4 Grafik Omset penjualan tahun 2022, data Skunder 2022 . Pada Bulan Januari 2021- Desember 2021 perolehan omset dengan rata-rata Rp. 211,203,500.00 . ditunjukkan dengan garis grafik yang hampir sejajar naik, namun pada bulan Juli 2021 Omset toko mengalami penurunan yang cukup signifikan. Pada tahun 2022 omset toko cenderung meningkat dari tahun sebelumnya. Penyebab secara pasti karena adanya reimbursemen Perusahaan . Pada akhir tahun 2022 dapat dilihat grafik tertinggi tepatnya pada bulan Desember 2022. Berikutnya pada tahun 2023 grafik omset toko mulai perlahan naik dan stabil sesuai data yang tercatat sampai bulan Juli 2023.

Tabel 4. 3.
Data total Penjualan Reimbursement Januari 2022-Desember 2022

NO	BULAN	OMSET Reimburse
1	JANUARI	Rp 29,676,000.00
2	FEBRUARI	Rp 44,495,000.00
3	MARET	Rp 20,525,000.00
4	APRIL	Rp 31,500,000.00
5	MEI	Rp 33,800,000.00
6	JUNI	Rp 38,755,000.00
7	JULI	Rp 40,875,000.00
8	AGUSTUS	Rp 47,925,000.00
9	SEPTEMBER	Rp 29,875,000.00
10	OKTOBER	Rp 68,255,000.00
11	NOVEMBER	Rp 27,175,000.00
12	DESEMBER	Rp 44,650,000.00



Gambar 4. 5.
Grafik Reimbursement Januari 2022-Desember 2022

Berdasarkan table 4.2 Data Grafik *Reimbursement* Januari 2022-Desember 2022, omset penjualan sebesar Rp2,694,260,000.00 dengan prosentase 87,04 % dan Omset *Reimbursement* Januari 2022- Desember 2023 sebesar Rp457,506,000.00 dengan prosentase 12,96 %. Jika dilihat dari gambar 4.2 grafik *Reimbursement* sempat mengalami penurunan pada bulan April 2022, namun selanjutnya terus meningkat hingga mengalami peningkatan yang signifikan pada bulan Oktober 2022. Dengan omset reimbursement sebesar Rp. 68,255,000.00 dan hingga saat ini omset terus meningkat dengan adanya reimbursement tersebut karena cukup banyak pegawai Perusahaan yang memanfaatkan jatah pembuatan kacamata. Dapat dilihat dari grafik 4.2 bahwa peningkatan omset penjualan jatuh pada akhir tahun karena mereka memanfaatkan jatah sebelum berakhirnya tahun, baik untuk pembelian lensa maupun pembelian kacamata komplet.

2. Uji Normalitas

Uji normalitas menggunakan uji *one sample kolmogorovsmirnov* untuk mengetahui apakah data yang digunakan berdistribusi normal atau tidak, dengan syarat :

- a. Jika signifikansi $> 0,05$ maka data berdistribusi normal.
- b. Jika signifikansi $< 0,05$ maka data berdistribusi tidak normal.

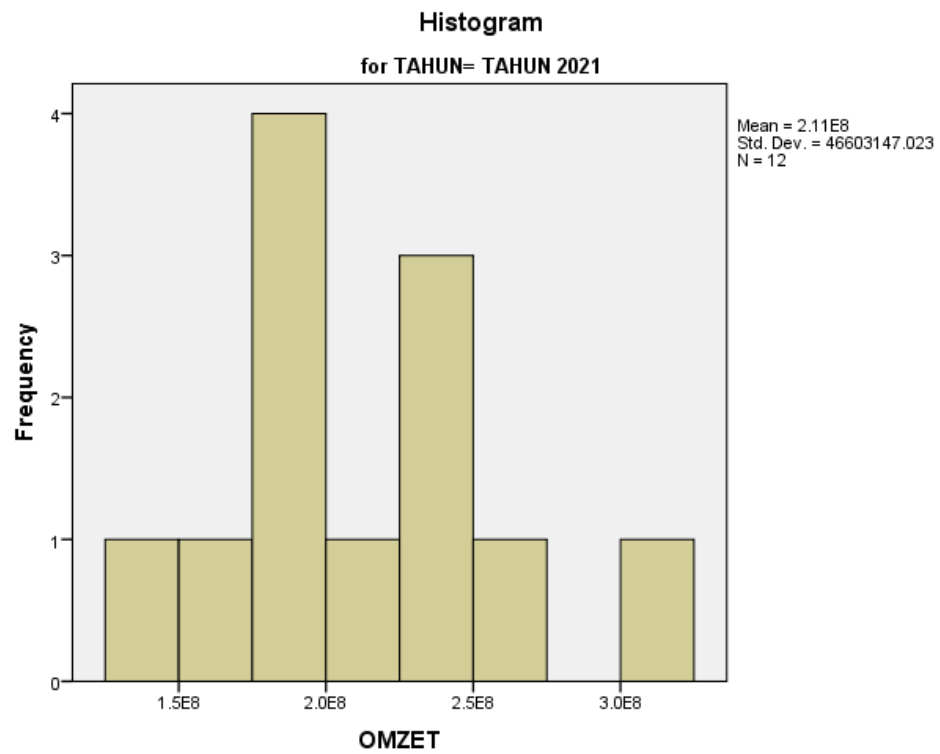
Tabel 4. 4.
Uji Normalitas
Tests of Normality

	TAHUN	Kolmogorov-Smirnova			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
OMZET	TAHUN 2021	.126	12	.200*	.977	12	.971
	TAHUN 2022	.127	12	.200*	.960	12	.782

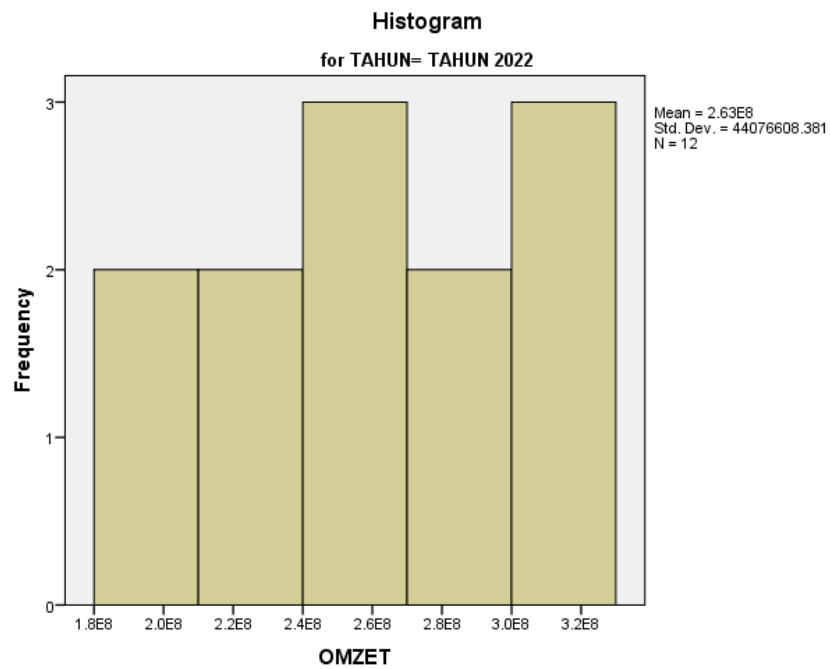
*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction

Berdasarkan uji normalitas diperoleh nilai signifikansi omzet tahun 2021 sebesar $0,971 > 0,05$, sedangkan nilai signifikansi omzet tahun 2022 sebesar $0,782 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kedua data berdistribusi normal.



Gambar 4. 6.
Histogram Tahun 2021



Gambar 4. 7.
Histogram Tahun 2022

3. UJI HOMOGENITAS

Tabel 4. 5.
Uji Homogenitas
Test of Homogeneity of Variances

OMZET

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
.037	1	22	.849

Berdasarkan pada uji homogenitas data omzet diperoleh nilai signifikansi $0,849 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kedua data homogen.

Tabel 4. 6.
Uji Anova
ANOVA

OMZET

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	15878705040666 660.000	1	15878705040666 660.000	7.718	.011
Within Groups	45260607906666 672.000	22	20573003593939 39.000		
Total	61139312947333 328.000	23			

4. UJI PAIRED T TEST

Tabel 4. 7.
Uji Paired T Test
Paired Samples Statistics

		Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1	OMZET 2021	211203500.00	12	46603147.023	13453169.739
	OMZET 2022	262647166.67	12	44076608.381	12723820.857

Berdasarkan hasil mean pada tabel diatas, menunjukkan bahwa rata-rata omzet tahun 2022 lebih besar dibandingkan tahun 2021.

Tabel 4. 8.
Paired Samples Correlations
Paired Samples Correlations

		N	Correlation	Sig.
Pair 1	OMZET 2021 & OMZET 2022	12	.136	.673

Tabel 4. 9.
Paired Samples Test
Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 OMZET 2021 - OMZET 2022	-51443666.67	59630108.707	17213729.657	-89330830.191	-13556503.142	-2.989	11	.012

Berdasarkan uji paired sample t test diperoleh nilai signifikansi $0,012 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan rata-rata omzet pada tahun 2021 dan 2022, artinya terdapat pengaruh penjualan kacamata melalui reimbursement perusahaan terhadap omzet penjualan

BAB V

KESIMPULAN & SARAN

A. Kesimpulan

Penelitian ini menghasilkan bahwa *Reimbursement* perusahaan berdampak terhadap omset penjualan di Optik Jasa Lensa pada tahun 2022. Hasil dari penelitian ini menunjukkan bahwa omset penjualan di Optik Jasa Lensa pada tahun 2021 menunjukkan arah yang sejajar dan sama besar antar variable adanya reimbursement dengan variable Omset penjualan tanpa adanya reimbursement

Berdasarkan uji normalitas diperoleh nilai signifikansi omzet tahun 2021 sebesar $0,971 > 0,05$, sedangkan nilai signifikansi omzet tahun 2022 sebesar $0,782 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kedua data berdistribusi normal.

Selanjutnya melalui Berdasarkan pada uji homogenitas data omzet diperoleh nilai signifikansi $0,849 > 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa kedua data homogen.

Kemudian pada Uji Paired Samples T-Test menyatakan bahwa diperoleh nilai signifikansi $0,012 < 0,05$. Hal ini menunjukkan bahwa terdapat perbedaan rata-rata omzet pada tahun 2021 dan 2022, artinya terdapat pengaruh penjualan kacamata melalui reimbursement perusahaan terhadap omzet penjualan

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian maka dapat saran yang dapat disampaikan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Optik Optik Jasa Lensa

Reimbursement Perusahaan memiliki dampak terhadap pertumbuhan omzet, di sarankan untuk Optik Jasa Lensa agar memberikan pelayanan semaksimal mungkin seperti pada visi nya, serta dapat memberikan penawaran khusus bagi pelanggan yang menggunakan *reimburse* dari Perusahaan masing – masing dengan membelanjakan sesuai jatah plafon, harapanya jatah penggantian kaca mata anggota keluarga pegawai juga ikut terserap. Hal tersebut dapat memaksimalkan pendapatan dari Optik Jasa Lensa.

2. Bagi peneliti

Penelitian selanjutnya diharapkan dapat mengembangkan hasil penelitian yang mengacu pada hasil karya tulis ilmiah ini. Bisa dengan menambahkan bonus khusus pembelian menggunakan *reimburse* Perusahaan untuk menarik para pegawai Perusahaan membelanjakan jatah mereka di Optik Jasa Lensa.

DAFTAR PUSTAKA

- Yogyakarta:Pustaka Pelajar. *Cash/Mengenal Istilah Omzet Profit, Cash, dan Free Cash*.(diakses 1 Juni 2023)
- Kotler, P., & Keller, K. L. (2009). Manajemen pemasaran
- Swastha, Basu. 2001. *Manajemen Penjualan*, Edisi 3. BPPE. Yogyakarta: Liberty.
- Swastha, Basu. 2009. *Manajemen Penjualan* (edisi ketiga), Yogyakarta : BPFE.

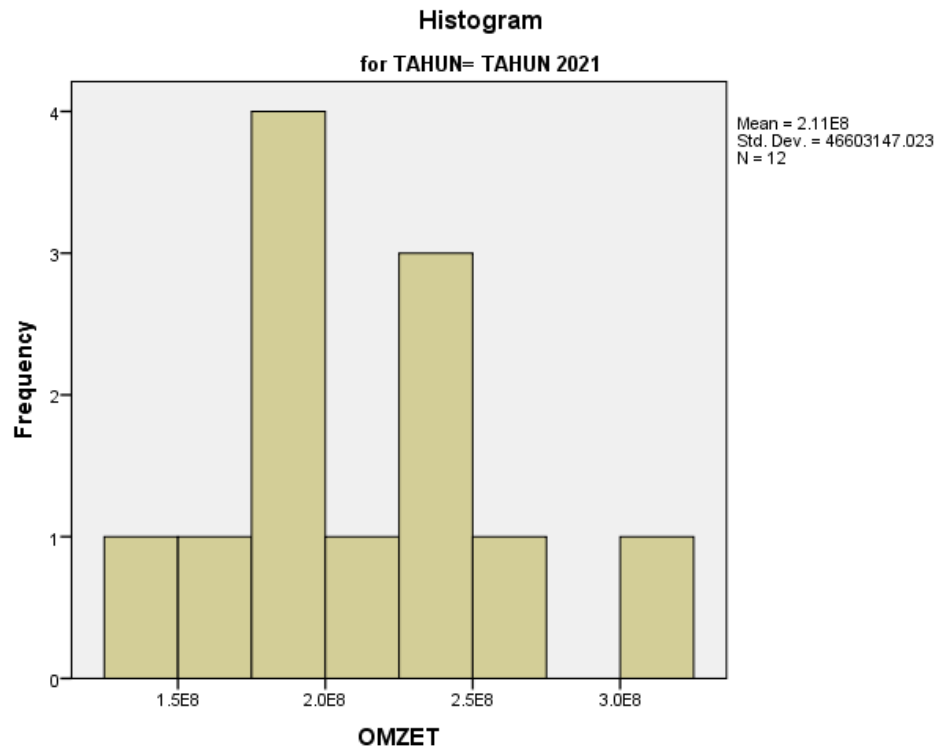
LAMPIRAN

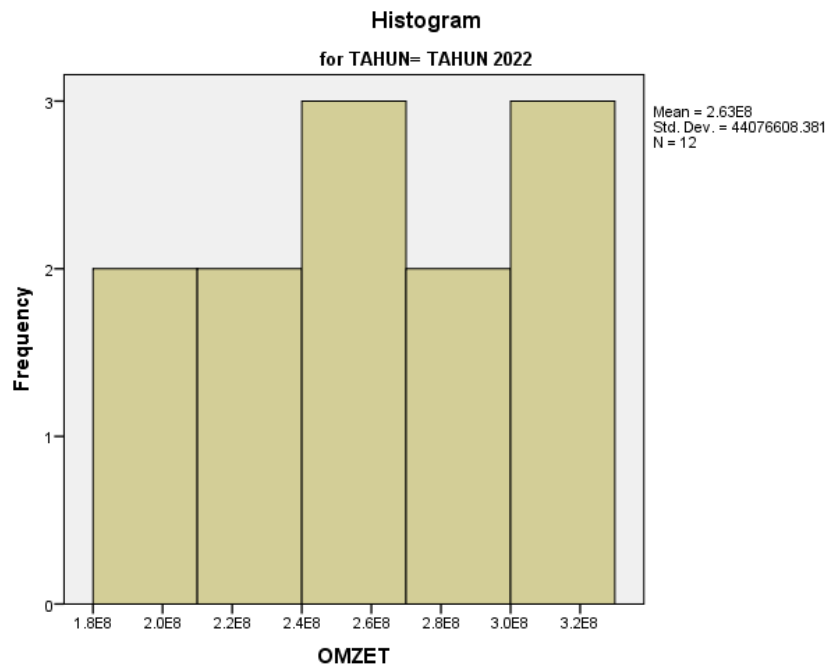
Lampiran 1. Hasil SPSS

	TAHUN	Kolmogorov-Smirnov ^a			Shapiro-Wilk		
		Statistic	df	Sig.	Statistic	df	Sig.
OMZET	TAHUN 2021	.126	12	.200*	.977	12	.971
	TAHUN 2022	.127	12	.200*	.960	12	.782

*. This is a lower bound of the true significance.

a. Lilliefors Significance Correction





Test of Homogeneity of Variances

OMZET

Levene Statistic	df1	df2	Sig.
.037	1	22	.849

ANOVA

OMZET

	Sum of Squares	df	Mean Square	F	Sig.
Between Groups	1587870504066 6660.000	1	1587870504066 6660.000	7.718	.011
Within Groups	4526060790666 6672.000	22	2057300359393 939.000		
Total	6113931294733 3328.000	23			

Paired Samples Statistics

	Mean	N	Std. Deviation	Std. Error Mean
Pair 1 OMZET 2021	211203500.00	12	46603147.023	13453169.739
OMZET 2022	262647166.67	12	44076608.381	12723820.857

Paired Samples Correlations

	N	Correlation	Sig.
Pair 1 OMZET 2021 & OMZET 2022	12	.136	.673

Paired Samples Test

	Paired Differences					t	df	Sig. (2-tailed)
	Mean	Std. Deviation	Std. Error Mean	95% Confidence Interval of the Difference				
				Lower	Upper			
Pair 1 OMZET 2021 - OMZET 2022	-51443666.667	59630108.707	17213729.657	-89330830.191	-13556503.142	-2.989	11	.012

Lampiran 2. surat ijin penelitian



AKADEMI REFRAKSI OPTISI LEPRINDO

TERAKREDITASI "B" LAM-PTKes (0758/LAM-PTKes/Akr/Dip/XII/2019)

KAMPUS : Jl. Ciputat Molek Selatan Blok F No. 1C, Ciputat 15419

Telepon/Fax : (021) 742 2300, email : admisi@aroleprindo.ac.id / aro.leprindo@gmail.com

website : www.aroleprindo.ac.id

Nomor : 292/SPm/Leprindo/VIII/2023
Perihal : **Surat Izin Penelitian**

Jakarta, 05 Agustus 2023

Kepada Yth.
Pimpinan Optik Jasa Lensa
Di tempat

Sehubungan sedang dilaksanakannya penelitian untuk menyusun Tugas Akhir di Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta, dengan ini kami mengajukan permohonan kepada Bapak/Ibu untuk dapat menerima mahasiswa kami:

Nama : Aminudin Rais Abdillah Bill Haq
NIM : 20097
Program Studi : Optometri

Untuk mendapatkan dukungan produk dari instansi yang Bapak/Ibu pimpin, guna penyusunan Tugas Akhir mahasiswa tersebut di atas dengan judul **"PENGARUH PENJUALAN KACAMATA MELALUI REIMBURSEMENT PERUSAHAAN TERHADAP OMZET PENJUALAN OPTIK JASA LENS A GRESIK TAHUN 2023"**.

Pelaksanaan penelitian yang dilakukan oleh mahasiswa kami disesuaikan dengan jadwal yang ditentukan oleh instansi yang Bapak/Ibu pimpin.

Demikian surat permohonan ini, atas perhatian dan kerja samanya kami ucapkan terima kasih.

Direktur

ARO Leprindo Jakarta,

Dian Leila San, A.Md RO, S.Pd.M.Kes
NIDN. 0319126402

Tembusan:
1. Arsip

Lampiran 3. Hasil Uji Turnitin

