

**PENGARUH EDUKASI JENIS LENSA TERHADAP KEPUTUSAN
PEMBELIAN KACAMATA PADA PELANGGAN OPTIK
INTERNASIONAL MALANG TAHUN 2022**

Karya Tulis Ilmiah

Diajukan untuk memenuhi syarat-syarat mencapai jejang pendidikan

Diploma III Optometri



Oleh :
Febriani Tri Setyaning Tyas
19130

**PROGRAM STUDI DIII OPTOMETRI
AKADEMI REFRAKSI LEPRINDO JAKARTA
2022**

HALAMAN PENGESAHAN

Karya tulis ini telah diujikan pada Sidang Karya Tulis Pendidikan Tinggi Diploma III Refraksi Optisi (Optometri). Akademi Refraksi Optisi Leprindo pada tanggal 26 Juli 2022 dan telah diperbaiki sesuai dengan masukan tim penguji.

TIM PENGUJI

Penguji I : Fetrix Livanos, A.Md.RO., SE. (.)

Penguji II : Cheni Lee, OD, Fiacle (.)

Penguji III : Akhmad Aswari, A.Md.RO (.)

HALAMAN PENGESAHAN

Karya tulis ini telah diujikan pada Sidang Karya Tulis Pendidikan Tinggi Diploma III

Refraksi Optisi (Optometri). Akademi Refraksi Optisi Leprindo.

Jakarta, 26 Juli 2022

Disetujui

Pembimbing Materi

Pembimbing Teknis

Darmono, A.Md.RO.,SKM.MA.
NIDN. 409057801

M. Abdul Ghoni Rohimin,A.Md.RO.,S.PdI.,M.Pd.
NIDN.

Disahkan

Direktur

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

DAFTAR RIWAYAT HIDUP

Nama : **Febriani Tri Setyaning Tyas**

Tempat, Tanggal Lahir : Jember, 14 Februari 1995

Alamat Rumah : Jl. Wijaya Barat No. 52, Kec. Singosari Kab.
Malang

Agama : Islam

Riwayat Pendidikan

1. Lulus SDN PAGENTAN 3 Singosari Tahun 2007
2. Lulus SMPN 3 Singosari Tahun 2010
3. Lulus SMAN 1 Singosari Tahun 2013
4. Tercatat sebagai mahasiswa ARO LEPRINDO Program Studi DIII Refraksi Optisi (Optometri).

Jakarta, 26 Juli 2022



Febriani Tri Setyaning Tyas

KATA PENGANTAR

Puji syukur atas kehadiran Allah SWT, penulis dapat menyelesaikan Karya Tulis Ilmiah yang dibuat untuk memenuhi persyaratan akademik guna memperoleh gelar Ahli Madya Refraksionist Optisien /Optometrist. Adapun judul Karya Tulis Ilmiah ini berjudul **“Pengaruh Edukasi Jenis Lensa terhadap Keputusan Pembelian Kacamata pada Pelanggan Optik Internasional Malang Tahun 2022”** . Penulis mengucapkan terima kasih yang sebesar-besarnya kepada semua pihak yang telah membantu dalam menyusun laporan ini, terutama tanpa terkecuali :

1. **Ibu. Dian Leila Sari, A.Md. RO, S.Pd, M. Kes.** selaku Direktur Akademi Refraksi Optisi Leprindo.
2. **Bp. Darmono, A.Md.RO.,SKM.MA.** selaku pembimbing materi dalam penyusunan dan penulisan Proposal Karya Tulis Ilmiah.
3. **Bp. M. Abdul Ghoni Rohimin, A.Md.RO.,S.PdI.,M.Pd.** selaku pembimbing teknis dalam Penyusunan dan penulisan Proposal Karya Tulis Ilmiah.
4. Bapak / Ibu Dosen beserta staff Akademi Refraksi Optisi Leprindo yang telah memberikan bimbingan kepada kami selama mengikuti pendidikan.
5. Orang tua dan keluarga yang selalu memberikan doa dan motivasi baik moral maupun materiil.
6. Rekan – rekan mahasiswa ARO Leprindo yang telah memberikan sumbangan saran dalam penyusunan Laporan Kasus ini, khususnya angkatan 42.

Saya selaku penulis menyadari bahwa Karya Tulis Ilmiah ini jauh dari sempurna, untuk itu kritik dan saran yang bersifat membangun sangat saya harapkan demi perbaikan dimasa yang akan datang. Semoga Karya Tulis Ilmiah ini bermanfaat bagi para pembaca pada umumnya dan bagi mahasiswa Akademi Refraksi Optisi Leprindo khususnya.

Jakarta, 26 Juli 2022

Febriani Tri Setyaning Tyas

ABSTRACT

Salah satu panca indera manusia yang sangat penting adalah mata. Mata adalah organ penglihatan yang mampu mendeteksi cahaya. Salah satu dari gangguan mata yaitu kelainan refraksi seperti myopia, hypermetropia, dan astigmatism yang dapat dikoreksi dengan kacamata. Kemajuan dari dunia perkacamataan memunculkan beragam pilihan bingkai dan lensa. Material lensa juga telah berkembang dan tersedia dengan beragam macam pilihan yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan, aktifitas sehari – hari, kenyamanan dari pengguna lensa. Sehingga sebagai *optician* berkewajiban memberi arahan penjelasan dan mengedukasi dalam hal pemilihan lensa yang dapat sesuai dengan kebutuhan, keinginan, kenyamanan, dan aman bagi pengguna kacamata.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui, menganalisis dan menguji pengaruh edukasi jenis lensa terhadap keputusan pembelian kacamata. Populasi dalam penelitian ini adalah pelanggan Optik internasional cabang Malang, hanya 30 pelanggan yang memenuhi kriteria sampel penelitian yang telah ditetapkan. Teknik analisis data dilakukan dengan uji validitas, uji reliabilitas, uji normalitas, uji regresi linier sederhana dan pengujian hipotesis menggunakan uji T dengan bantuan SPSS.

Dari hasil penelitian terhadap 30 responden yang sudah diedukasi tentang jenis lensa, sebanyak 24 sampel atau sebesar 83,3% memilih lensa berbahan plastik dan 5 sampel atau sebesar 16,7% memilih lensa kaca. Dari hasil hipotesis menggunakan uji T yang diperoleh menunjukkan nilai signifikansi kurang dari 0,05 sehingga dapat ditarik kesimpulan bahwa pengaruh edukasi jenis lensa memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian kacamata di Optik Internasional pada periode bulan Maret – Mei 2022.

ABSTRACT

One of the most important human senses is the eye. The eye is an organ of vision capable of detecting light. One of the eye disorders is refractive error such as myopia, hypermetropia, and astigmatism which can be corrected with glasses. The advancement of the world of eyeglasses gave rise to a wide selection of frames and lenses. Lens materials have also developed and are available with a variety of options that can be tailored to the needs, daily activities, comfort of the lens user. So as an optician, it is obligatory to give directions, explain and educate in terms of choosing lenses that can be in accordance with the needs, desires, comfort, and safety for eyeglass users.

This study aims to determine, analyze and test the effect of education on the type of lens on the decision to purchase glasses. The population in this study is the international optical customers of Malang branch, only 30 customers who meet the criteria of the research sample that have been determined. The data analysis technique was carried out by using validity tests, reliability tests, normality tests, simple linear regression tests and hypothesis testing using the T test with the help of SPSS.

From the results of research on 30 respondents who have been educated about the type of lens, as many as 24 samples or 83.3% chose lenses made of plastic and 5 samples or 16.7% chose glass lenses. From the results of the hypothesis using the T-test obtained, it shows a significance value of less than so it can be concluded that the influence of education on the type of lens has a positive and significant influence on the decision to buy glasses at Optik Internasional in the period March - May 2022.

DAFTAR ISI

HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
HALAMAN PENGESAHAN.....	ii
DAFTAR RIWAYAT HIDUP.....	iii
KATA PENGANTAR	iv
ABSTRAK.....	v
<i>ABSTRACT</i>	vi
DAFTAR ISI.....	vii
DAFTAR GAMBAR	x
DAFTAR TABEL.....	xi
BAB 1 PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang	2
B. Rumusan Masalah	2
C. Batasan Masalah.....	2
D. Tujuan Penelitian	2
E. Manfaat Penelitian	3
BAB II TINJAUAN PUSTAKA.....	4
A. Landasan Teori.....	4
1. Edukasi.....	4
2. Lensa	4
a. Klasifikasi Lensa Berdasarkan bahan	5
1. Lensaacamata berbahan dasar kaca.....	5
2. Lensaacamata berbahan dasar plastik	8

3. Keputusan pembelian.....	10
B. Kerangka Teori.....	12
C. Kerangka Konsep.....	12
D. Hipotesis.....	12
BAB III METODE PENELITIAN.....	13
A. Jenis penelitian.....	13
B. Tempat dan Waktu Penelitian.....	13
C. Populasi dan Sampel.....	13
D. Sumber Data.....	14
E. Teknik Pengumpulan Data.....	14
F. Analisis Data.....	14
G. Definisi Operasional.....	16
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	17
A. HASIL PENELITIAN.....	17
1. Sejarah Perkembangan Perusahaan.....	17
2. Struktur Organisasi.....	18
B. PEMBAHASAN.....	19
1. Analisis Deskriptif.....	19
2. Jenis Kelamin Responden.....	19
3. Usia Responden.....	20
4. Pekerjaan Responden.....	21
5. Pemilihan Jenis Bahan Dasar Lensa.....	22
6. Analisis Data.....	23
a) Uji Validitas.....	23

b) Uji Reliabilitas.....	26
c) Uji Normalitas	27
d) Uji Regresi Linier Sederhana	29
e) Uji T (Hipotesis).....	29
BAB V PENUTUP.....	31
A. Kesimpulan	31
B. Saran.....	31
DAFTAR PUSTAKA	33
LAMPIRAN.....	35

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1 Material lensa dengan indeks bias tinggi	7
Gambar 2.2 Bagan Kerangka Teori.....	12
Gambar 2.3 Kerangka Konsep	12
Gambar 4.1 Toko Optik Internasional	18
Gambar 4.2 Struktur Organisasi.....	18
Gambar 4.3 Diagram Data Jenis Kelamin Responden.....	20
Gambar 4.4 Diagram Data Usia Responden	21
Gambar 4.5 Diagram Data Pekerjaan Responden.....	22
Gambar 4.6 Diagram Data Pemilihan Jenis Bahan Lensa Responden.....	23

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 Kelebihan dan kekurangan lensa kaca (<i>glass</i>)	8
Tabel 2.2 Kelebihan dan kekurangan plastik	10
Tabel 3.1 Definisi Operasional	16
Tabel 4.1 Visi dan Misi Optik Internasional.....	18
Tabel 4.2 Skor tertinggi dan skor terendah	19
Tabel 4.3 Statistik.....	19
Tabel 4.4 Uji Validitas Variabel Edukasi Lensa.....	24
Tabel 4.5 Perbandingan r – hitung dan r - tabel variabel edukasi.....	25
Tabel 4.6 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian Kacamata	25
Tabel 4.7 Perbandingan r – hitung dan r - tabel variabel Keputusan.....	26
Tabel 4.8 Hasil Uji Reliabilitas Variabel X dan Y.....	27
Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas	28
Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana	29
Tabel 4.11 Hasil Uji T (Uji Hipotesis).....	29

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Salah satu panca indera manusia yang sangat penting adalah mata. Mata adalah organ penglihatan yang mampu mendeteksi cahaya. Mata berfungsi untuk membedakan gelap atau terang, memberi persepsi visual bagi penglihatan manusia. Pada penglihatan manusia terkadang terjadi gangguan pada penglihatan mata, salah satunya adalah kelainan refraksi yaitu myopia, hypermetropia, dan astigmatism (Pratiwi, 2021).

Kelainan refraksi yang terjadi dapat dikoreksi dengan kacamata atau lensa kontak. Kacamata ialah bingkai atau *frame* yang menopang 2 buah lensa baik kaca maupun plastik yang dapat digunakan seseorang didepan mata untuk memperbaiki tajam penglihatan, melindungi mata dari sinar matahari atau UV bahkan bisa menjadi aksesoris fashion.

Maju pesat dunia perkacamataan memunculkan banyak sekali pilihan bingkai dan lensa kacamata dengan beragam yang dapat disesuaikan dengan kebutuhan. Bingkai kacamata yang dipilih begitu penting bagi penampilan dan kenyamanan saat mengenakan kacamata. Namun lensa kacamata yang dipilih mempengaruhi empat faktor yaitu penampilan, kenyamanan, penglihatan dan keamanan.

Awalnya satu – satunya pilihan kacamata hanya menggunakan material lensa dari kaca. Semakin berkembangnya dan majunya zaman, material lensa telah berkembang dengan berbagai macam yang tersedia dan dapat disesuaikan

dengan kebutuhan, aktifitas yang dilakukan setiap hari, kenyamanan dari pengguna kacamata.

Sebagai *optician* sudah menjadi kewajiban untuk memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen mengenai segala sesuatu yang berkaitan tentang alat bantu penglihatan. Dengan memberikan arahan, penjelasan serta mengedukasi dalam hal pemilihan frame, lensa atau produk pelayanan lainnya agar konsumen mendapatkan kacamata yang nyaman, aman, sesuai keinginan dan kebutuhannya. Berdasarkan permasalahan mendorong penulis untuk melakukan penelitian yang berjudul **“Pengaruh Edukasi Jenis Lensa terhadap Keputusan Pembelian Kacamata pada Pelanggan Optik Internasional Malang Tahun 2022”**.

B. Rumusan Masalah

Rumusan masalah dalam penelitian ini adalah apakah edukasi lensa kaca dan lensa plastik memiliki pengaruh terhadap keputusan pembelian kacamata di Optik Internasional Malang?

C. Batasan Masalah

Penelitian ini dibatasi hanya berkaitan dengan pengaruh edukasi jenis lensa kaca dan lensa plastik terhadap keputusan pembelian kacamata sehingga penelitian yang dilakukan lebih fokus dan mendalam.

D. Tujuan Penelitian

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui lebih mendalam pengaruh edukasi lensa kaca dan lensa plastik terhadap keputusan pembelian kacamata.

E. Manfaat Penelitian

Melalui penelitian ini diharapkan mampu memberi manfaat baik aspek teoritis maupun aspek praktis baik bagi penulis sendiri, pembaca, masyarakat, serta ilmu pengetahuan, yaitu :

1) Bagi penulis

Bagi penulis, penelitian ini merupakan penerapan ilmu yang didapatkan saat perkuliahan, menambah wawasan dan pengetahuan khususnya mengenai edukasi terhadap keputusan konsumen dalam memilih dan membeli lensa untuk kacamata yang akan digunakan.

2) Bagi pembaca

Penelitian ini diharapkan mampu menambah wawasan dan pengetahuan tentang manfaat dan pengaruh edukasi lensa kaca dan plastik terhadap keputusan pembelian kacamata.

3) Bagi masyarakat

Dengan bertambahnya pengetahuan tentang pengaruh edukasi lensa kaca dan plastik terhadap keputusan pembelian kacamata, sehingga masyarakat bisa dengan mudah memilih lensa yang sesuai dengan kebutuhan.

4) Bagi Ilmu Pengetahuan

Penelitian ini diharapkan mampu memberi inspirasi dan pengetahuan serta sumber data khususnya bagi peneliti-peneliti selanjutnya.

BAB II

TINJAUAN PUSTAKA

A. Landasan Teori

1. Edukasi

Menurut Smeltzer dan Bare (2008), edukasi atau pendidikan merupakan proses interaktif yang mendorong pembelajaran atau upaya untuk menambah pengetahuan, sikap dan keterampilan baru melalui peningkatan praktik dan pengalaman tertentu (Susiyanti Evi 2016). Menurut Notoadmojo (2003), Edukasi dapat diartikan tindakan yang dilakukan dengan segala bentuk upaya sehingga orang lain baik itu secara individu, kelompok, atau masyarakat dapat dipengaruhi dan melakukan sesuai dengan apa yang diharapkan oleh pelaku edukasi atau pendidikan.

Dalam dunia bisnis, edukasi pelanggan sangat perlu dilakukan karena dapat menguntungkan suatu bisnis atau usaha yang dijalankan. Namun seringkali penjual atau sales tidak memahami hal ini, karena yang ditakutkan apabila pelanggan semakin pintar sehingga justru akan membuat mereka beralih kepada pesaing (Pratiwi, 2021). Edukasi pelanggan adalah kegiatan pembelajaran yang berkesinambungan dan sistematis yang bertujuan untuk menanamkan sikap, pengetahuan dan keterampilan pada pelanggan (Bonfanti & Brunetti, 2015 dalam Tjahyadi et al.,2021).

2. Lensa

Lensa terbentuk dari sepotong kaca atau *glass* yang digunakan untuk mengumpulkan atau menyebarkan (Novida dan Sunandar, 2018). Adapun

definisi lain dari lensa adalah sebuah perangkat untuk mengarahkan atau memfokuskan radiasi selain cahaya seperti gelombang suara, gelombang mikro radio, elektron (Supandi, 2020).

Lensa yang baik memiliki 3 unsur mendasar yaitu unsur hasil ketajaman penglihatan untuk itu dibutuhkan bahan, desain dan pelapisan yang baik, unsur dari segi kosmetik sehingga membutuhkan lensa yang tipis dan jernih, selanjutnya unsur kenyamanan pemakai sehingga membutuhkan lensa yang ringan dan tidak ada distorsi atau efek gelombang. Lensa menurut material atau bahan nya terbagi menjadi 2 yaitu lensa yang berbahan dasar kaca dan lensa yang berbahan dasar plastik.

a. Klasifikasi Lensa Berdasarkan bahan

1. Lensa Kacamata Berbahan Dasar Kaca

Secara fisika, kaca adalah suatu zat cair yang sangat dingin dan tidak memiliki titik cair tertentu serta memiliki viskositas yang cukup tinggi (Prasetyo, 2016). Sedangkan secara kimia, pengertian kaca merupakan kombinasi berbagai oksida organik yang tidak mudah menguap, yang dihasilkan dari penguraian dan peleburan senyawa alkali dan alkali tanah, pasir serta berbagai senyawa lainnya (Prasetyo, 2016). Lensa kacamata menggunakan bahan kaca yang terbentuk dari campuran antara *pasir*, *soda* dan *lemon*. Warna dan indeks bias dari bahan material atau bahan lensa kacamata dapat diubah dengan menambahkan berbagai oksida (Stephens GL, 2006).

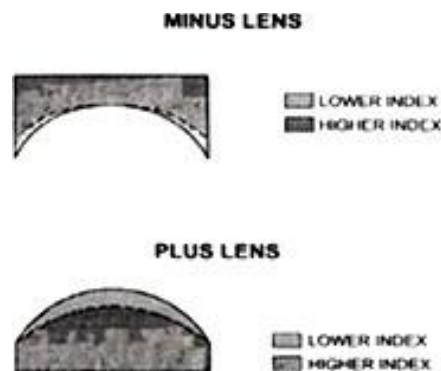
a) Jenis – Jenis Lensa Berbahan Dasar Kaca

1) *Ophthalmic crown glass*

Menurut Stephens GL (2006), lensa *ophthalmic crown glass* merupakan lensaacamata dengan indeks bias sebesar 1,523 dan nilai nilai Abbe 58,9. Komposisi lensa *ophthalmic crown glass* terdiri dari silika (pasir) sebesar 70 %, *sodium oxide* sebesar 14% sampai 16%, *calcium oxide* sebesar 11% sampai 13%, dan sedikit kalium (potasium), arsen dan boraks. *Ophthalmic crown glass* memiliki bahan yang sangat transparan, tahan terhadap bahan-bahan kimia, tidak mudah gores, tidak berwarna, dan tidak terjadi perubahan warna padaacamata meskipun dengan penggunaan yang lama.

2) *High index glass*

Lensaacamata yang terbuat dari kaca dan memiliki indeks bias yang tinggi yaitu *high index glass*. Indeks bias yang dimiliki lensa *high index glass* sekitar 1.70 memiliki nilai Abbe 32. Dengan menambahkan titanium oksida kedalam campuran kaca, sehingga dapat diperoleh material lensa *high index glass*. Oksida juga dapat meningkatkan indeks bias kaca, akan tetapi dapat meningkatkan dispersi kromatik. Kurva kelengkungan pada lensa bisa dijadikan lebih datar dengan semakin tingginya indeks bias pada suatu lensa, hal tersebut dapat mengurangi ketebalan pada lensa negatif atau minus pada bagian pinggirnya dan lensa positif pada bagian tengahnya (Stephens GL 2006, Kingslake R, Barry J, 2010).



Gambar 2.1 Material lensa dengan indeks bias tinggi

3) *Flint glass*

Flint glass terdiri dari 45 sampai 65% *lead oxide*, 25% sampai 45% *silica*, dan 10% kombinasi dari soda dan potassiumoksida. *Flint glass* mempunyai indeks bias sebesar 1.690 untuk flint padat, dan dispersi kromatik yang lebih besar dengan nilai Abbe 30-40 (Kingslake R, Barry J, 2010).

4) *Barium Crown glass*

Barium crown glass mengandung 25% sampai 40% barium oksida. dalam meningkatkan indeks refraksi *barium crown glass* memiliki efek yang sama dengan *lead oxide*, namun tidak disertai dengan peningkatan dispersi kromatik yang besar. Indeks bias yang dimiliki oleh *barium crown glass* yaitu 1.541-1.616 dengan nilai Abbe 55-59 (Mohan K, Ashok S, 2012, Elkington AR, Frank HJ , 2006).

b) Kelebihan dan Kekurangan Lensa Berbahan Dasar Kaca

Berdasarkan pendapat Prasetyo (2016), Lensa berbahan dasar kaca memiliki kelebihan dan kekurangan.

Tabel 2.1 Kelebihan dan kekurangan lensa kaca (*glass*)

Lensa Kaca		
No.	Kelebihan	Kekurangan
1	Tidak mudah gores	Lebih berat dari lensa CR – 39
2	Tahan panas, api dan bahan kimia	Mudah pecah dan berembun
3	Dapat lebih tipis dibandingkan lensa CR-39 (plastik)	Sulit diwarnai
4	Perawatan mudah	Kurang dapat memproteksi sinar UV
5		Harga relatif mahal

2. Lensa Kacamata Berbahan Dasar Plastik

Pada tahun 1970-an, sebagian besar dari pengguna lensa kacamata berbahan dasar kaca mulai tergantikan dengan dengan lensa kacamata plastik dan juga mulai berkembang pesat. Lensa plastik terbentuk dari resinsintetis dengan kualitas yang tinggi dan sama seperti kaca.

a) Jenis – Jenis Lensa Berbahan Dasar Plastik

1) *Thermosetting* atau resin keras (CR-39)

Thermosetting atau resin keras CR-39 memiliki massa jenis 1,32, nilai Abbe 58, dan indeks bias 1,49 lebih rendah dan berat jika dibandingkan dengan semua material lensa. Lensa CR-39 memiliki bahan yang murah, dan dapat menahan sinar UV A maupun sinar UV B jika dibandingkan dengan material lainnya. Ketebalan lensa yang dimiliki CR-39 yaitu setengah dari yang lensa yang berbahan dasar kaca. Bahan dari lensa CR-39 sangat transparan, tahan

terhadap benturan, dispersi kromatis yang dihasilkan juga rendah (Elkington AR, Frank HJ , 2006).

2) *High Index Plastic Lens*

High index plastic lens adalah lensaacamata berbahan dasar plastik namun memiliki indeks bias yang tinggi sehingga bisa membuat lensa lebih tipis. Lensa *High index plastic lens* memiliki indeks bias 1,6 atau bahkan lebih tinggi. Lensa berindeks bias tinggi memiliki kejernihan dan daya tahan terhadap benturan yang beragam tergantung dari bahan atau material yang digunakan dan besarnya nilai indek bias. Namun semakin tingginya indeks bias membuat berat material akan bertambah dan nilai Abbenya rendah sehingga membutuhkan pelapis tahan terhadap gores. Amerika memproduksi lensa *high index plastic lens* dengan indeks bias antara 1.54-1.74. Di Amerika salah satu lensa plastik yang digemari yaitu lensa dengan indeks bias tinggi sebesar 1,67, karena lensa tersebut 50% lebih tipis jika di bandingkan dengan lensa CR-39 standar (Elkington AR, Frank HJ , 2006, Citek K, 2008)

3) *Thermoplastik (polycarbonate)*

Lensa polikarbonat tahan bentur karena terbuat dari bahan termoplastik yang fleksibel. Lensa polikarbonat disebut dengan lensa termoplastik karena pada proses pemanasan lensa polikarbonat dapat meleleh sehingga struktur membuat permukaannya lebih lunak dibandingkan lensa CR-39. Agar lensa polikarbonat menjadi tahan gores dan tahan pada bahan – bahan kimia lensa harus di lapisi

dengan lapisan keras. Indeks bias pada lensa polikarbonat sebesar 1.586 dan nilai abbe yang rendah sebesar 30 (Elkington AR, Frank HJ , 2006, Citek K, 2008).

b) Kelebihan dan Kekurangan Lensa Berbahan Plastik

Berdasarkan pendapat Prasetyo (2016), Lensa berbahan dasar plastik memiliki kelebihan dan kekurangan.

Tabel 2.2 Kelebihan dan kekurangan lensa plastik

Lensa Plastik		
No.	Kelebihan	Kekurangan
1	Lebih ringan dibanding kaca	Mudah tergores
2	Tidak mudah pecah sehingga aman dipakai	Tidak Tahan panas, api dan bahan kimia
3	Dapat diberi warna	Lebih tebal dari lensa kaca
4	Tidak mudah berembun	Memerlukan perawatan yang hati-hati
5	Dapat memproteksi sinar UV	
6	Harga relatif lebih murah	

a. Keputusan pembelian

Menurut Kotler dalam Wibowo (2017), keputusan pembelian adalah suatu tindakan konsumen untuk menentukan jadi atau tidaknya membeli produk yang ditawarkan di pasar dengan pertimbangan berbagai faktor seperti kualitas, harga dan produk. Beberapa langkah yang dilakukan dalam pengambilan keputusan pembelian konsumen sebagai berikut

1. Melakukan pengenalan kebutuhan, dimulai ketika seseorang mulai menyadari apa yang dibutuhkan dan menyadari perbedaan dari kondisi yang dimiliki dengan apa yang diinginkan. Kebutuhan pembeli bisa

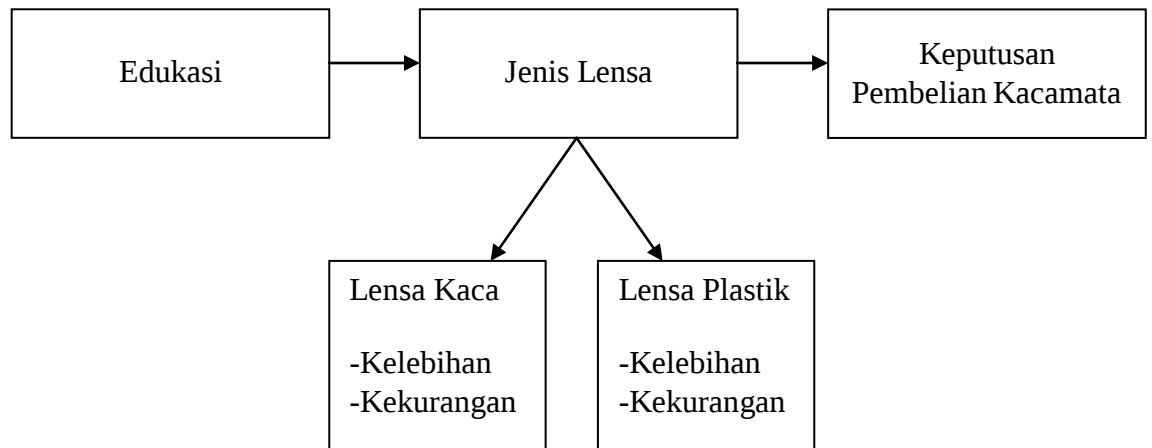
dari dalam faktor internal ataupun eksternal individu. Dengan mengumpulkan informasi dari beberapa konsumen, pemasar atau penjual bisa mengidentifikasi faktor produk yang paling banyak diminati.

2. Mencari Informasi, pembeli akan menyadari kebutuhannya, maka pembeli akan mencari sumber informasi tentang produk yang akan dibeli dalam rangka memenuhi kebutuhannya.
3. Mengevaluasi alternatif pada produk yang didapatkan dengan lebih memperhatikan keuntungan yang diberikan suatu produk sesuai dengan yang dicari dan diharapkan konsumen.
4. Keputusan pembelian yang dilakukan konsumen. Terdapat 2 faktor yang akan mempengaruhi keputusan pembelian yaitu perilaku seseorang terhadap suatu merek (*attitudes of other*) dan kelengkapan dari suatu produk di dalam pasar (*unanticipated situational factors*).
5. Perilaku Pasca Pembelian. Kepuasan pada produk atau jasa yang dipilih akan menjadi pertimbangan untuk membeli kembali atau beralih pada pesaing produk atau jasa yang sama atau sejenis.

Menurut Sutisna dalam Sandrakh (2013), keputusan pembelian yang diambil oleh konsumen dapat diukur dengan manfaat dari suatu produk yang dihubungkan dengan karakteristik merek (*benefit association* Kriteria), prioritas dalam membeli yang terjadi apabila konsumen mendapat tawaran produk yang lebih baik dari produk pesaing, dan frekuensi pembelian yang terjadi apabila konsumen merasa puas dengan suatu kinerja produk sehingga

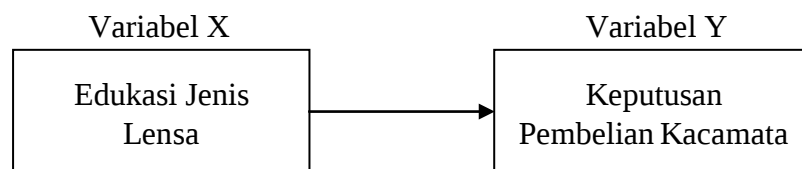
konsumen akan melakukan lagi pembelian produk tersebut ketika membutuhkannya kembali.

B. Kerangka Teori



Gambar 2.2 Bagan Kerangka Teori

C. Kerangka Konsep



Gambar 2.3 Kerangka Konsep

D. Hipotesis

Menurut Sugiyono (2011), hipotesis ialah jawaban sementara dari rumusan masalah yang masih harus dibuktikan kebenarannya melalui penelitian. Hipotesis dalam penelitian ini, yaitu :

H_0 : Edukasi jenis lensa tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Kacamata

H_1 : Edukasi jenis lensa berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Kacamata.

BAB III

METODE PENELITIAN

A. Jenis Penelitian

Jenis penelitian menggunakan metode penelitian kuantitatif untuk mengetahui pengaruh edukasi jenis lensa terhadap keputusan pembelian kacamata. Penelitian akan dilaksanakan pada bulan Maret - Mei 2022 di Optik Internasional Malang.

B. Tempat dan Waktu Penelitian

a. Tempat Penelitian

Tempat penelitian dilakukan di Optik Internasional Malang yang beralamatkan di Jl. Sukoharjo wiryopranoto No. 25B Malang - Jawa Timur.

b. Waktu Penelitian

Waktu penelitian dilakukan pada tanggal Maret - Mei 2022.

C. Populasi dan Sampel

a. Populasi Penelitian

Populasi pada penelitian ini sebanyak 30 *customer* berusia 20 – 60 tahun yang menjadi pelanggan Optik Internasional Malang pada bulan Maret - Mei 2022.

b. Sampel Penelitian

Jumlah sampel dalam penelitian ini sebanyak 30 *customer* berusia 20 – 60 tahun yang menjadi pelanggan Optik Internasional Malang pada bulan Maret - Mei 2022.

D. Sumber Data

Sumber data dalam penelitian ini menggunakan data primer. Sumber data primer dari penelitian ini didapat sumber informasi dari orang atau individu. Dilakukan secara langsung dengan hasil wawancara dan observasi dengan menggunakan kuesioner.

E. Teknik Pengumpulan Data

Berikut merupakan teknik pengumpulan data dalam penelitian ini :

1. Wawancara dengan Kuisisioner

Wawancara pada penelitian ini dilakukan dengan dua cara yaitu dengan pengisian kuisisioner dan wawancara langsung kepada kosumen sampel untuk penggalan data pendukung atau pelengkap kuisisioner.

2. Dokumentasi

Dokumentasi pada penelitian ini diperoleh dari data dan informasi dalam bentuk data kuisisioner dari responden, dan data diri *customer*. Dokumentasi tersebut akan digunakan untuk ditelaah.

F. Analisis Data

Dengan menggunakan Penelitian Kuantitatif dengan penghitungan statistik, dengan menguji instrumen antara lain :

1. Uji Validitas

Sah atau valid tidaknya suatu kuisisioner dapat diukur dengan menggunakan uji validitas. Apabila pertanyaan pada kuisisioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur maka kuisisioner tersebut dinyatakan sah atau valid (Ghozali ,2018).

2. Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2006), uji reliabilitas merupakan alat ukur yang digunakan untuk mengukur kuesioner yang merupakan indikator dari dalam satu variabel. Suatu kuesioner dikatakan reliabel jika jawaban responden terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu atau nilai *Cronbach's alpha* > 0,6.

3. Uji Normalitas

Uji Normalitas merupakan suatu alat untuk menguji normal atau tidaknya suatu data. Dengan ketentuan jika nilai Asymp. Sig > a, maka bisa dikatakan bahwa data tersebut normal. Adapun pedoman pengambilan keputusan pada uji normalitas kolmogorov-smirnov sebagai berikut :

1. Jika nilai sig atau signifikan <0,05 dapat di katakan data tidak normal
2. Jika nilai sig atau signifikan >0,05 dapat di katakan data normal

4. Uji Regresi linier sederhana

Analisis regresi linier sederhana merupakan metode statistik yang digunakan untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel X terhadap variabel Y. Dengan rumus sebagai berikut

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian kaca mata

X = Edukasi jenis lensa sebagai

a = konstanta

b = koefisien regresi (kemiringan); besaran Response yang ditimbulkan oleh Predictor.

5. Uji Hipotesis.

Pengujian hipotesis yang dilakukan pada penelitian ini dengan uji T. Berdasarkan pendapat Sudjiono (2010), ini adalah uji statistik yang digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara dua sampel rata-rata yang diambil secara acak dari populasi yang sama.

G. Definisi Operasional

Berikut merupakan definisi operasional pada penelitian ini :

Tabel 3.1 Definisi Operasional

Variabel	Definisi	Indikator	Hasil	Skala
I	Variabel Independen (X)			
Edukasi	Edukasi melakukan segala bentuk dan upaya untuk mempengaruhi orang lain baik itu secara individu, kelompok atau masyarakat sehingga mereka melakukan sesuatu sesuai yang diharapkan oleh pelaku pendidikan (Notoadmojo, 2003).	Lensa kaca & lensa plastik Informasi Kelebihan Kekurangan	STS = 1 TS = 2 RR = 3 S = 4 SS = 5	Ordinal
II	Variabel Dependen (Y)			
Keputusan pembelian Kacamata	Proses pengambilan keputusan konsumen	Lensa Kaca Lensa Plastik	STS = 1 TS = 2 RR = 3 S = 4 SS = 5	Ordinal

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. HASIL PENELITIAN

1. Sejarah dan Perkembangan Perusahaan

Optik Internasional berdiri pada tahun 1972 bertempat Jalan Sukarjo Wiryo Pranoto No. 25B, Malang, Jawa Timur yang merupakan perusahaan yang bergerak dibidang kesehatan memberikan pelayanan kesehatan pada bidang perkacamataan. Menyediakan berbagai alat bantu pengelihatan macam alat bantu penglihatan yaitu frame atau bingkai kacamata, lensa, softlens dengan berbagai model dan merk yang berkualitas serta kelengkapan perawatannya juga sunglass dan aksesoris alat bantu penglihatan lainnya. Dengan mengutamakan kecanggihan peralatan kerja optik, sistem informasi dan teknologi, administrasi, serta SDM yang mengutamakan profesionalisme.

Optik Internasional melayani masyarakat sekitar Optik Internasional dan juga telah bekerja sama dengan BPJS Kesehatan. Pada tahun 1980-an sampai dengan sekarang cabang Optik Internasional berkembang menjadi mencapai lebih dari 100 cabang di seluruh Indonesia karena kerja keras serta kepercayaan masyarakat dan *customer* pada Optik Internasional.

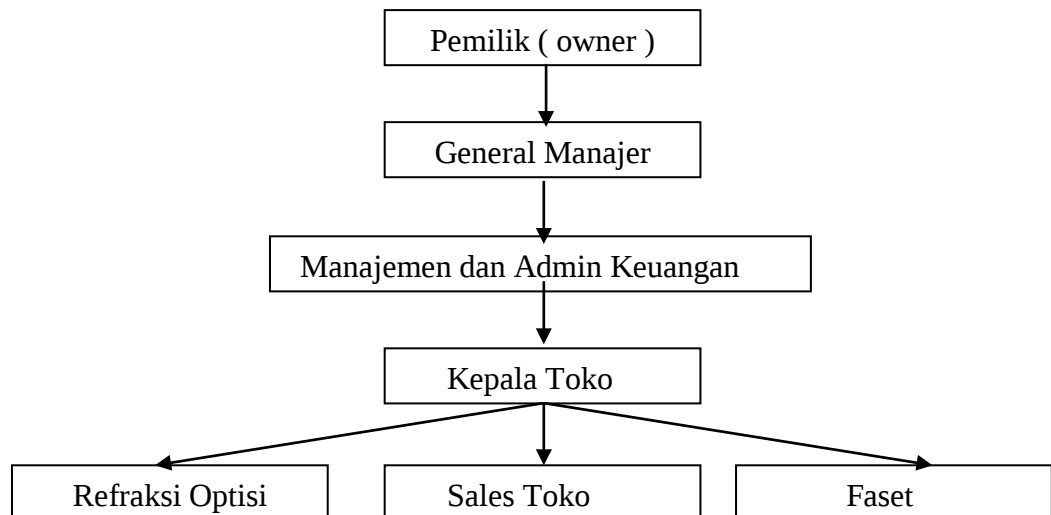
Tabel 4.1 Visi dan Misi Optik Internasional

Visi dan Misi Optik Internasional	
Visi	Misi
a) Unggul dalam pelayanan	a) Memberikan tingkat keuntungan optimal bagi pemilik modal
b) Optik Internasional adalah yang terbaik	b) Mensejahterakan semua anggota organisasi
c) Perusahaan terbesar & terbaik di Indonesia dalam bisnis optikal	c) Berdarma bakti pada masyarakat dan lingkungan sekitar



Gambar 4.1 Toko Optik Internasional

2. Struktur Organisasi



Gambar 4.2 Struktur Organisasi Optik Internasional

B. PEMBAHASAN

1. Analisis Deskriptif

Penelitian ini dilaksanakan di Optik Internasional Jl. Sukoharjo wiryopranoto No. 25B Malang - Jawa Timur. Dari hasil penelitian dideskripsikan dalam skor tertinggi dan skor terendah.

Tabel 4.2 Skor tertinggi dan skor terendah

Kategori	Penilaian
Sangat Setuju	5
Setuju	4
Ragu - ragu	3
Tidak Setuju	2
Sangat Tidak Setuju	1

Tabel 4.3 Statistik

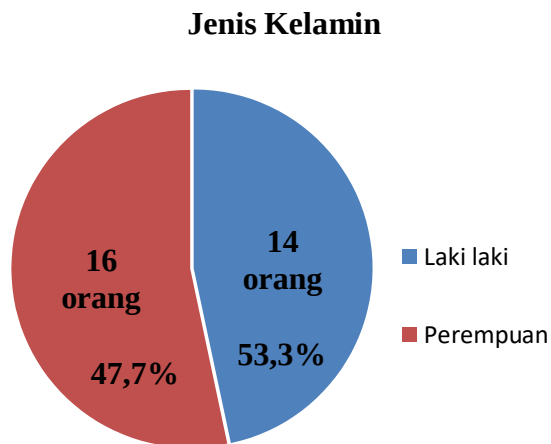
		Jenis kelamin	Usia	Pekerjaan	Pemilihan bahan lensa
N	Valid	30	30	30	30
	Mising	0	0	0	0

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Berdasarkan tabel 4.3 tentang jenis kelamin , usia dan pekerjaan dapat tervalidasi jumlah responden 30 sampel.

2. Jenis Kelamin Responden

Berdasarkan pada hasil penelitian terhadap 30 orang responden dalam penelitian ini dibagi menjadi dua kelompok, yaitu jenis kelamin laki-laki dan perempuan. Pada gambar 4.3 dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan usia.

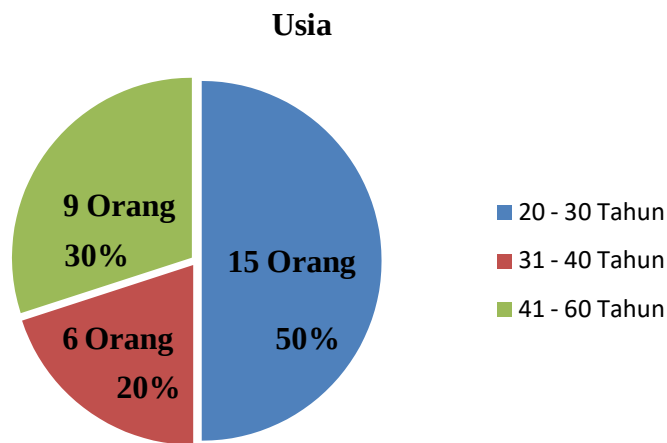


Gambar 4.3. Data Jenis Kelamin Responden
(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Dari diagram karakteristik responden berdasarkan jenis kelamin, jumlah responden terbanyak pada jenis kelamin perempuan sebesar 53,3% atau 16 orang dan jenis kelamin laki - laki adalah jumlah responden yang paling sedikit yaitu 46,7% atau 14 orang.

3. Usia Responden

Berdasarkan pada hasil penelitian terhadap 30 orang responden dalam penelitian ini dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu usia 20 – 30 tahun, 31 - 40 tahun dan 41- 60 tahun. Pada gambar 4.4 dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan usia

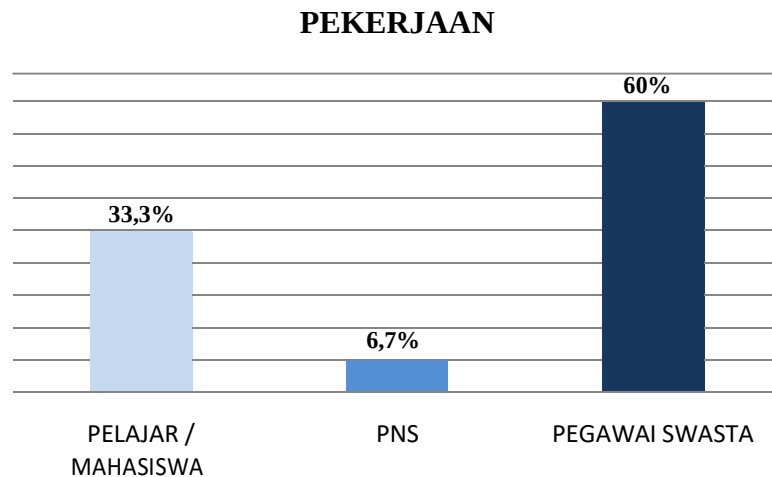


Gambar 4.4. Data Usia Responden
(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Dari diagram karakteristik responden berdasarkan usia, jumlah responden terbanyak pada kelompok usia 20 - 30 tahun sebesar 50% atau 15 orang. Kelompok usia 41 – 60 tahun sebanyak 30% atau 9 orang. Sedangkan pada kelompok usia 31 - 40 tahun adalah jumlah responden yang paling sedikit yaitu 20% atau 6 orang.

4. Pekerjaan

Berdasarkan pada hasil penelitian terhadap 30 orang responden dalam penelitian ini dibagi menjadi tiga kelompok, yaitu pegawai swasta, wiraswasta dan pegawai negeri. Pada gambar 4.5 dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan pekerjaan



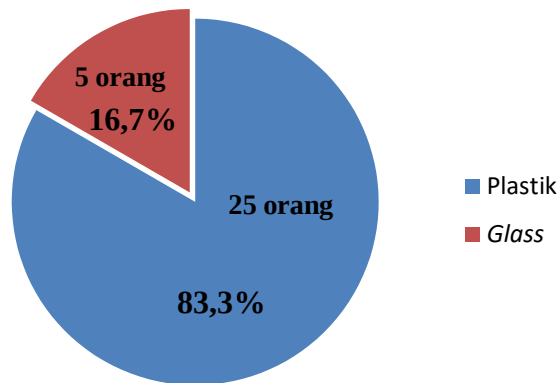
Gambar 4.5. Diagram Data Pekerjaan Responden
(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Dari diagram karakteristik responden berdasarkan pekerjaan, jumlah responden terbanyak pada kelompok pegawai swasta sebesar 60% atau 18 orang. Kelompok pelajar/mahasiswa sebanyak 33,3% atau 10 orang. Sedangkan pada kelompok PNS adalah jumlah responden yang paling sedikit yaitu 6,7% atau 2 orang.

5. Pemilihan Jenis Bahan Dasar Lensa

Berdasarkan pada hasil penelitian terhadap 30 orang responden dalam penelitian ini dibagi menjadi dua kelompok, yaitu lensa berbahan dasar plastik dan lensa berbahan dasar *glass* atau kaca. Pada gambar 4.6 dapat dilihat karakteristik responden berdasarkan pekerjaan

Pemilihan Jenis Bahan Dasar Lensa



Gambar 4.6. Diagram Data Pekerjaan Responden
(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Dari diagram karakteristik responden berdasarkan Pemilihan Jenis Bahan Dasar Lensa, jumlah responden terbanyak pada lensa berbahan dasar plastik sebesar 83,3% atau 25 orang dan lensa berbahan dasar kaca adalah jumlah responden yang paling sedikit yaitu 16,7% atau 5 orang.

6. Analisis Data

a) Uji Validitas

Sah atau valid tidaknya suatu kuesioner dapat diukur dengan menggunakan uji validitas. Apabila pertanyaan pada kuesioner mampu mengungkapkan sesuatu yang akan diukur maka kuesioner tersebut dinyatakan sah atau valid (Ghozali ,2018).

Dalam uji validitas terdapat 3 cara menjelaskan hasil pengujian yaitu :

1. Terlebih dahulu temukan nilai R tabel dengan ketentuan df (N-2, 0,5) maka R tabel = df. N adalah jumlah sampel atau data yang akan di uji.
2. Bandingkan nilai dari R tabel dan R hitung sesuai kriteria pengujian.
3. Selanjutnya lihat tingkat signifikansi item yang didapatkan, alat ukur yang digunakan valid apabila tingkat signifikansi item kurang dari 0,05, sebaliknya jika lebih dari 0,05 maka alat ukur yang digunakan tidak valid.

Dalam uji validitas penelitian ini menggunakan 30 responden maka N = 30 sehingga besarnya nilai df adalah 28 dengan taraf signifikan 5% atau df (28,0,05), dan nilai r tabel sebesar 0,361. Sehingga dari hasil uji coba kuesioner yang dilakukan pada 30 responden memperoleh hasil uji validitas sebagai berikut :

Tabel 4.4 Uji Validitas Variabel Edukasi Lensa

		Correlations					
		x1	x2	x3	x4	x5	total_X
x1	Pearson Correlation	1	,739**	,668**	,249	,313	,771**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,184	,092	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x2	Pearson Correlation	,739**	1	,570**	,274	,400*	,770**
	Sig. (2-tailed)	,000		,001	,143	,029	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x3	Pearson Correlation	,668**	,570**	1	,262	,289	,730**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001		,162	,122	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x4	Pearson Correlation	,249	,274	,262	1	-,071	,586**

	Sig. (2-tailed)	,184	,143	,162		,711	,001
	N	30	30	30	30	30	30
x5	Pearson Correlation	,313	,400*	,289	-,071	1	,596**
	Sig. (2-tailed)	,092	,029	,122	,711		,001
	N	30	30	30	30	30	30
total_X	Pearson Correlation	,771**	,770**	,730**	,586*	,596*	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,001	,001	
	N	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Tabel 4.5 Perbandingan r hitung dan r tabel pada variabel edukasi

No. Item	Nilai r- hitung	Nilai r-tabel	Hasil
PX1	0,771	0,361	VALID
PX2	0,770	0,361	VALID
PX3	0,730	0,361	VALID
PX4	0,586	0,361	VALID
PX5	0,596	0,361	VALID
TOTAL Y	1	0,361	VALID

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Bedasarkan tabel 4.5 di atas hasil dari uji validitas menunjukkan bahwa nilai r hitung dan r tabel yaitu $> 0,361$ dan bisa di nyatakan bahwa pertanyaan dari nomor 1 sampai 5 item di atas dinyatakan valid.

Tabel 4.6 Uji Validitas Variabel Keputusan Pembelian Kacamata

Correlations							
		y1	y2	y3	y4	y5	total_Y
y1	Pearson Correlation	1	,642**	,553**	,437*	,494**	,868**
	Sig. (2-tailed)		,000	,002	,016	,006	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y2	Pearson Correlation	,642**	1	,538**	,340	,286	,716**
	Sig. (2-tailed)	,000		,002	,066	,126	,000
	N	30	30	30	30	30	30

y3	Pearson Correlation	,553**	,538**	1	,378*	,468**	,776**
	Sig. (2-tailed)	,002	,002		,039	,009	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y4	Pearson Correlation	,437*	,340	,378*	1	-,019	,648**
	Sig. (2-tailed)	,016	,066	,039		,922	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y5	Pearson Correlation	,494**	,286	,468**	-,019	1	,607**
	Sig. (2-tailed)	,006	,126	,009	,922		,000
	N	30	30	30	30	30	30
total_Y	Pearson Correlation	,868**	,716**	,776**	,648*	,607**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Tabel 4.7 Perbandingan r hitung dan r tabel pada variabel keputusan pembelian kacamata

No. Item	Nilai r- hitung	Nilai r-tabel	Hasil
PY1	0,868	0,361	VALID
PY2	0,716	0,361	VALID
PY3	0,776	0,361	VALID
PY4	0,648	0,361	VALID
PY5	0,607	0,361	VALID
TOTAL Y	1	0,361	VALID

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Bedasarkan tabel 4.7 di atas hasil dari uji validitas menunjukkan bahwa nilai r hitung dan r tabel yaitu $> 0,361$ dan bisa di nyatakan bahwa pertanyaan dari nomor 1 sampai 5 item di atas dinyatakan valid.

b) Uji Reliabilitas

Menurut Ghazali (2006), uji reabilitas digunakan untuk mengukur kuisioner yang merupakan indikator dari dalam satu variabel. Apabila

jawaban responden terhadap pertanyaan adalah konsisten atau stabil dari waktu ke waktu atau nilai *Cronbach's alpha* > 0,6 maka kuesioner dikatakan reliabel

Tabel 4.8 Hasil Uji Realibilitas Variabel X dan Y

Reliability Statistics		Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of items	Cronbach's Alpha	N of items
,601	5	,737	5

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Berdasarkan uji reliabilitas pada kedua variabel (X) dan (Y) mempunyai nilai *Cronbach's alpha* > 0,6. Sehingga dapat dikatakan bahwa kuesioner yang digunakan dalam penelitian ini *reliabel*.

c) Uji Normalitas

Uji Normalitas merupakan suatu alat untuk menguji normal atau tidaknya suatu data. Dengan ketentuan jika nilai Asymp. Sig > a, maka bisa dikatakan bahwa data tersebut normal. Adapun pedoman pengambilan keputusan pada uji normalitas kolmogorov-smirnov sebagai berikut :

1. Jika nilai sig atau signifikan <0,05 dapat di katakan data tidak normal
2. Juka nilai sig atau signifikan >0,05 dapat di katakan data normal

Berikut hasil dari uji normalitas kolmogorov-smirnov :

Tabel 4.9 Hasil Uji Normalitas

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,11902555
Most Extreme Differences	Absolute	,102
	Positive	,072
	Negative	-,102
Test Statistic		,102
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Bedasarkan uji normalitas kolmogorov-smirnov dapat di katakan bahwa data tersebut normal karena menunjukan nilai Asymp sig > 0,05.

d) Analisis Regresi Linier Sederhana

Analisis regresi linier sederhana merupakan metode statistik yang digunakan untuk menguji sejauh mana hubungan sebab akibat antara variabel X terhadap variabel Y.

$$Y = a + bX$$

Keterangan :

Y = Keputusan pembelian kacamata

X = Edukasi jenis lensa sebagai

a = konstanta

b = koefisien regresi (kemiringan); besaran Response yang ditimbulkan oleh Predictor.

Tabel 4.10 Hasil Uji Regresi Linier Sederhana

Model Summary^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,855 ^a	,732	,722	2,157
a. Predictors: (Constant), total_X				
b. Dependent Variable: total_Y				

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Berdasarkan tabel 4.10 menunjukkan bahwa nilai R Square sebesar 0,732 atau 73,2%.. Artinya ada hubungan antara variabel (X) dan variabel (Y) .

e) Uji Hipotesis

Pengujian hipotesis dalam penelitian ini menggunakan uji T. Berdasarkan pendapat Sudjiono (2010), ini adalah uji statistik yang digunakan untuk menguji kebenaran hipotesis bahwa tidak ada perbedaan yang signifikan antara dua sampel rata-rata yang diambil secara acak dari populasi yang sama.

Tabel 4.11 Hasil Uji T (Uji Hipotesis)

Coefficients^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,662	1,773		2,066	,048
	total_X	,802	,092	,855	8,739	,000
a. Dependent Variable: total_Y						

(Sumber Data : Primer SPSS 2022)

Merumuskan Hasil Hipotesis

H_0 : Edukasi jenis lensa tidak berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Kacamata

H_1 : Edukasi jenis lensa berpengaruh terhadap Keputusan Pembelian Kacamata.

Menerima atau Menolak Hipotesis

Dasar pengambilan keputusan berdasarkan nilai t hitung $> t$ tabel maka H_0 di tolak (H_1 diterima). Berdasarkan tabel 4.14 menunjukkan nilai signifikan (Sig) $0,000 < 0,05$ dan nilai t hitung $8,739 > t$ tabel 1.699. Maka bisa dinyatakan bahwa ada pengaruh antara edukasi jenis lensa terhadap keputusan pembelian kacamata.

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, yaitu pengaruh edukasi jenis lensa terhadap keputusan pembelian kacamata, dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut :

1. Setelah dilakukannya edukasi jenis lensa pada 30 sampel *customer*, yang memilih jenis lensa berbahan dasar plastik sebanyak 24 sampel *customer* atau sebesar 83,3%, 5 sampel *customer* atau sebesar 16,7% memilih jenis lensa berbahan dasar kaca (*glass*).
2. Berdasarkan hasil hipotesis yang menggunakan Uji T yang menunjukkan nilai signifikan (Sig). $0,000 < 0,05$. Dari hasil tersebut bisa ditarik kesimpulan bahwa pengaruh edukasi jenis lensa memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap keputusan pembelian kacamata di Optik Internasional pada periode bulan Maret – Mei 2022.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah di bahas maka saran yang dapat diajukan adalah sebagai berikut :

1. Bagi Optik Internasional atau optik lainnya semoga dari hasil penelitian ini bisa memberikan arahan, penjelasan serta mengedukasi edukasi terlebih dahulu mengenai jenis bahan lensa yang akan digunakan sesuai dengan yang dibutuhkan oleh *customer*. Sehingga mampu memberi pelayanan yang lebih baik kepada *customer* dan tentunya akan menambah pelanggan yang menguntungkan bisnis.

2. Bagi masyarakat atau *customer*, semoga dari penelitian ini akan semakin tereduksi dan dapat memilih produk sesuai yang dibutuhkan khususnya produk jenis lensa yang akan dipilih.
3. Bagi peneliti selanjutnya diharapkan dapat memberi acuan untuk bisa memperluas penelitian sehingga memperoleh informasi yang lebih lengkap tentang jenis lensa atau edukasi lainnya yang berkaitan dengan frame, lensa atau produk pelayanan lainnya agar konsumen mendapatkan kacamata yang nyaman, aman, sesuai keinginan dan kebutuhannya

DAFTAR PUSTAKA

- Anas Sudijono. (2010). Pengantar Statistik Pendidikan. Jakarta: Rajawali Press.
- Citek K. Anti-reflective coatings reflect ultraviolet radiation. *Journal of the American Optometric Association*, 2008. 79(3):143-148
- Elkington AR, Frank HJ. *Clinical Optics*. 3rd edition London: Blackwell Science. 2006. hal 74-98.
- Ghozali, Imam. 2006. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program SPSS (Edisi Ke 4). Semarang: Badan Penerbit Universitas Diponegoro.
- Ghozali, Imam. 2018. Aplikasi Analisis Multivariate dengan Program IBM SPSS 25. Badan Penerbit Universitas Diponegoro: Semarang
- Kingslake R, Barry J. *Lens Design Fundamentals*. Edisi ke-2. United States of America: SPIE Press. 2010. hal. 137-172
- Moleong, J, Lexy. 2007. Metode Penelitian Kualitatif. PT Remaja Rosdakarya. Bandung
- Mohan K, Ashok S. How often are spectacle lenses not dispensed as prescribed. *Indian J Ophthalmol*. 2012. Nov-Dec; 60(6): 553–555
- Notoatmojo, Soekidjo. 2003. Pendidikan Dan Perilaku Kesehatan . Jakarta: Rineka Cipta.
- Novida, E., & Sunandar, H. (2018). Sistem Pendukung Keputusan Pemilihan Produk Lensa Kacamata Menggunakan Metode Promethee II, 17, 71–78.
- Prasetyo, Waluyo (2016). Pembuatan Purwarupa Sistem Informasi Persediaan Optik. *Journal of Research and Technology*, Vol. 2 No. 2 Desember 2016.
- Pratiwi (2021). Pengaruh Edukasi terhadap Keputusan Pembelian Lensa Anti Blue Ray pada Penderita Myopia Usia Remaja di Optik Red Green Palangka

Raya Tahun 2021.

Sandrakh, Geralda S. 2013. Analisis Pengaruh Penilaian Konsumen Pada Minat Beli Terhadap Keputusan Pembelian Produk Private Label (Studi pada Indomaret Banyumanik Semarang). Skripsi Fakultas Ekonomika dan Bisnis Universitas Diponegoro, Semarang.

Stephens GL. Spectacle lens Materials. Dalam: Benjamin BJ. Editor Borish's Clinical Refraction. China: Butterworth Heinemann Elsevier. 2006. 1026-1100

Supandi, Y. D. K., (2021). Pengaruh Edukasi terhadap Keputusan Pembelian Lensa Photocromic pada *customer* yang bekerja di luar ruangan di Optik Terang Sedati, Sidoarjo pada Januari - Maret 2021.

Susiyanti. 2016. Pengaruh Edukasi Terstruktur Terhadap Pemilihan Kontrasepsi Pada Ibu Menyusui 0-6 Bulan. Jurnal Keperawatan dan Kebidanan

Tjahyadi, Rully Arlan and Kuswoyo, Chandra and Cen Lu, - and Irianto, William (2021) *Pengaruh Edukasi Pelanggan pada Loyalitas Pelanggan Melalui Kualitas Jasa*. Jurnal Ilmu Manajemen, 9 (1). pp. 346-354. ISSN 2549-192X

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Lampiran Angket

ANGKET RESPONDEN
**PENGARUH EDUKASI JENIS LENSA TERHADAP
KEPUTUSAN PEMBELIAN KACAMATA PADA
PELANGGAN OPTIK INTERNASIONAL MALANG
TAHUN 2022**

Kepada Yth

Bapak/Ibu/saudara/i Pelanggan Optik Internasional Di tempat
Dengan Hormat,

Sehubungan dengan memenuhi kelengkapan penyusunan karya tulis ilmiah, saya atas Febriani Tri Setyaning Tyas bermaksud memohon kesediaan Bapak/Ibu/saudara/i untuk mengisi angket sesuai dengan petunjuk pengisian yang telah dijelaskan. Penelitian ini bersifat ilmiah dan hanya dipergunakan untuk keperluan penyusunan karya tulis ilmiah. Data kuesioner ini akan dipergunakan untuk keperluan penyusunan karya tulis ilmiah sebagai salah satu syarat untuk dapat menyelesaikan program studi Optometri Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta. Saya memohon kesediaannya untuk menjawab semua pertanyaan yang ada secara jujur dan terbuka. Peneliti menjamin kerahasiaan identitas dan setiap jawaban responden. Atas segala bantuan dan partisipasi yang Bapak/Ibu/saudara/i berikan, saya ucapkan terimakasih.

Hormat Saya



Febriani Tri Setyaning Tyas

A. Identitas Data Responden

Jenis Kelamin Usia Pekerjaan
 () Laki - laki () 20 - 30 () Pelajar/Mahasiswa
 () Perempuan () 31 - 40 () PNS
 () 41 - 60 () Pegawai Swasta

Telah mendapat edukasi tentang lensaacamata : Ya / Tidak
 Pernyataan berikut merupakan item mengenai pengaruh edukasi jenis lensa terhadap keputusan pembelianacamata. Untuk itu mohon Bapak/Ibu/saudara/i memberikan tick mark (√) pada kolom jawaban yang disediakan sesuai dengan pengalaman. Adapun keterangan pada kolom jawaban yang disediakan adalah sebagai berikut :

STS : Sangat Tidak Setuju

TS : Tidak Setuju

RR : Ragu - Ragu

S : Setuju

SS : Sangat Setuju

Variable edukasi lensa (X)						
No	Pertanyaan	STS	TS	RR	S	SS
1	Saya sudah mendapatkan edukasi dan mengerti tentang apa saja jenis lensaacamata.					
2	Saya sudah mengerti tentang informasi, kelebihan dan kekurangan dari Lensa Kaca.					
3	Saya sudah mengerti tentang informasi, kelebihan dan kekurangan dari Lensa Plastik.					
4	Saya sudah menggunakan lensa kaca sebelum di edukasi.					
5	Saya sudah menggunakan lensa plastik sebelum di edukasi.					
Variable Keputusan pembelianacamata (Y)						
1	Saya membeli lensa kaca / plastik karena sudah terbiasa menggunakannya.					
2	Lensa Kaca / Plastik digunakan untuk memperbaiki tajam penglihatan.					
3	Lensa kaca / plastik harganya terjangkau.					
4	Lensa kaca mudah perawatannya, tidak mudah gores, dan lensa bisa di tipiskan.					
5	Lensa Plastik tidak mudah pecah, tidak mudah berembun, lebih ringan digunakan, dapat memproteksi sinar UV, dan dapat diberi warna.					

Lampiran 2 : Data Responden

NO	TANGGAL	NAMA PELANGGAN	JENIS KELAMIN	USIA	PEKERJAAN	LENSA YANG DIPILIH
1	22 Maret 2022	SUPARNO	L	60	SWASTA	GLASS
2	25 Maret 2022	SANDI YUDHA K	L	31	PNS	PLASTIK
3	28 Maret 2022	RIKA TRI A	P	20	MAHASISWA	PLASTIK
4	29 Maret 2022	SRI PURWANINGSIH	P	59	SWASTA	PLASTIK
5	29 Maret 2022	LIMAN	L	60	SWASTA	PLASTIK
6	29 Maret 2022	AUREL	P	21	MAHASISWA	PLASTIK
7	02 April 2022	M. YUSUF	L	48	SWASTA	PLASTIK
8	04 April 2022	TANTI KUSUMA N	P	22	SWASTA	PLASTIK
9	04 April 2022	JUARA RAHMAN	L	52	SWASTA	PLASTIK
10	04 April 2022	RICHARD RAYHAN M	L	20	MAHASISWA	PLASTIK
11	08 April 2022	GILANG MANGGALA	L	25	SWASTA	PLASTIK
12	08 April 2022	YULIS ARINI H	P	22	MAHASISWA	PLASTIK
13	14 April 2022	SATOTO	L	54	SWASTA	PLASTIK
14	16 April 2022	PAMUNGKAS AJI P	L	34	SWASTA	PLASTIK
15	16 April 2022	CHRISTIAN R.W.A	L	21	MAHASISWA	PLASTIK
16	19 April 2022	DESY FEBRIANTI	P	22	MAHASISWA	PLASTIK
17	21 April 2022	HALIMAH	P	35	SWASTA	PLASTIK
18	22 April 2022	RAGIL	L	27	SWASTA	PLASTIK
19	23 April 2022	LUSIANA AMIRUL I	P	47	SWASTA	PLASTIK
20	25 April 2022	DWI D	P	22	PELAJAR	PLASTIK
21	25 April 2022	DIAH	P	29	SWASTA	PLASTIK
22	26 April 2022	PRATIWI	P	32	SWASTA	PLASTIK
23	26 April 2022	RATIKA BINTANG	P	23	SWASTA	PLASTIK
24	27 April 2022	HARIS	L	21	MAHASISWA	PLASTIK
25	28 April 2022	DIMAS	L	33	SWASTA	PLASTIK
26	29 April 2022	ANISA DIAH ARIMBI	P	21	MAHASISWA	PLASTIK
27	05 Mei 2022	HARTI	P	35	SWASTA	GLASS
28	09 Mei 2022	SITI FARIDA ARIANI	P	59	SWASTA	GLASS
29	15 Mei 2022	RATNA	P	21	MAHASISWA	GLASS
30	23 Mei 2022	SUPARWOTO	L	49	SWASTA	GLASS

Lampiran 3 : Data nilai kuesioner yang di input di spss

No.	px1	px2	px3	px4	px5	total X	py1	py2	py3	py4	py5	total Y
1	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25
2	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25
3	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25
4	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	4	24
5	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	3	23
6	5	4	5	5	5	24	5	4	5	5	5	24
7	5	5	5	4	5	24	5	5	5	5	5	25
8	5	5	5	5	5	25	5	5	5	5	5	25
9	5	4	4	4	4	21	4	5	4	3	4	20
10	5	5	5	5	1	21	1	4	5	2	4	16
11	4	4	4	1	1	14	4	4	4	3	3	18
12	4	4	4	1	1	14	4	4	4	3	3	18
13	4	4	4	1	1	14	4	4	3	2	3	16
14	5	4	4	1	4	18	4	5	4	1	4	18
15	4	4	4	1	1	14	4	4	4	2	3	17
16	5	5	5	1	5	21	4	4	4	3	5	20
17	4	4	4	4	1	17	4	5	4	1	4	18
18	5	5	5	1	4	20	4	5	4	1	5	19
19	5	4	4	1	4	18	3	4	2	3	5	17
20	5	5	5	5	1	21	3	4	5	2	4	18
21	3	5	5	1	5	19	3	5	4	1	4	17
22	3	4	4	1	4	16	3	4	3	1	5	16
23	3	4	2	1	5	15	3	4	4	3	5	19
24	3	4	2	5	1	15	3	4	5	2	4	18
25	3	3	5	5	1	17	2	3	4	1	5	15
26	3	4	4	1	5	17	2	3	4	2	5	16
27	2	4	2	5	1	14	2	4	3	4	2	15
28	2	3	4	5	1	15	2	2	2	2	2	10
29	2	3	2	1	4	12	1	4	3	4	1	13
30	2	3	4	1	4	14	1	4	3	4	1	13

Lampiran 4 : Hasil data kuesioner output dari spss

UJI FREKUENSI

Statistics					
		JENIS_KELAMIN	USIA	PEKERJAAN	PEMILIHAN_BAHAN_LENSA
N	Valid	30	30	30	30
	Missing	0	0	0	0

JENIS_KELAMIN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	LAKI-LAKI	14	46,7	46,7	46,7
	PEREMPUAN	16	53,3	53,3	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

USIA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	20-30	15	50,0	50,0	50,0
	31-40	6	20,0	20,0	70,0
	41-60	9	30,0	30,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

PEKERJAAN					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PELAJAR/MAHASISWA	10	33,3	33,3	33,3
	PNS	2	6,7	6,7	40,0
	PEGAWAI SWASTA	18	60,0	60,0	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

PEMILIHAN_BAHAN_LENSA					
		Frequency	Percent	Valid Percent	Cumulative Percent
Valid	PLASTIK	25	83,3	83,3	83,3
	GLASS	5	16,7	16,7	100,0
	Total	30	100,0	100,0	

VARIABEL X

Correlations							
		x1	x2	x3	x4	x5	total_X
x1	Pearson Correlation	1	,739**	,668**	,249	,313	,771**
	Sig. (2-tailed)		,000	,000	,184	,092	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x2	Pearson Correlation	,739**	1	,570**	,274	,400*	,770**
	Sig. (2-tailed)	,000		,001	,143	,029	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x3	Pearson Correlation	,668**	,570**	1	,262	,289	,730**
	Sig. (2-tailed)	,000	,001		,162	,122	,000
	N	30	30	30	30	30	30
x4	Pearson Correlation	,249	,274	,262	1	-,071	,586**
	Sig. (2-tailed)	,184	,143	,162		,711	,001
	N	30	30	30	30	30	30
x5	Pearson Correlation	,313	,400*	,289	-,071	1	,596**
	Sig. (2-tailed)	,092	,029	,122	,711		,001
	N	30	30	30	30	30	30
total_X	Pearson Correlation	,771**	,770**	,730**	,586**	,596**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,001	,001	
	N	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

VARIABEL Y

Correlations							
		y1	y2	y3	y4	y5	total_Y
y1	Pearson Correlation	1	,642**	,553**	,437*	,494**	,868**
	Sig. (2-tailed)		,000	,002	,016	,006	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y2	Pearson Correlation	,642**	1	,538**	,340	,286	,716**
	Sig. (2-tailed)	,000		,002	,066	,126	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y3	Pearson Correlation	,553**	,538**	1	,378*	,468**	,776**
	Sig. (2-tailed)	,002	,002		,039	,009	,000
	N	30	30	30	30	30	30
y4	Pearson Correlation	,437*	,340	,378*	1	-,019	,648**
	Sig. (2-tailed)	,016	,066	,039		,922	,000
	N	30	30	30	30	30	30

y5	Pearson Correlation	,494**	,286	,468**	-,019	1	,607**
	Sig. (2-tailed)	,006	,126	,009	,922		,000
	N	30	30	30	30	30	30
total_Y	Pearson Correlation	,868**	,716**	,776**	,648**	,607**	1
	Sig. (2-tailed)	,000	,000	,000	,000	,000	
	N	30	30	30	30	30	30
**. Correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed).							
*. Correlation is significant at the 0.05 level (2-tailed).							

UJI RELIABILITAS

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,601	5

Reliability Statistics	
Cronbach's Alpha	N of Items
,737	5

UJI NORMALITAS

One-Sample Kolmogorov-Smirnov Test		
		Unstandardized Residual
N		30
Normal Parameters ^{a,b}	Mean	,0000000
	Std. Deviation	2,11902555
Most Extreme Differences	Absolute	,102
	Positive	,072
	Negative	-,102
Test Statistic		,102
Asymp. Sig. (2-tailed)		,200 ^{c,d}
a. Test distribution is Normal.		
b. Calculated from data.		
c. Lilliefors Significance Correction.		
d. This is a lower bound of the true significance.		

UJI REGRESI LINIER SEDERHANA

Model Summary ^b				
Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	,855 ^a	,732	,722	2,157
a. Predictors: (Constant), total_X				
b. Dependent Variable: total_Y				

UJI T (HIPOTESIS)

Coefficients ^a						
Model		Unstandardized Coefficients		Standardized Coefficients	t	Sig.
		B	Std. Error	Beta		
1	(Constant)	3,662	1,773		2,066	,048
	total_X	,802	,092	,855	8,739	,000
a. Dependent Variable: total_Y						

Lampiran 5 : Form Bimbingan Dosen Pembimbing Materi



AKADEMI REFRAKSI OPTISI LEPRINDO

TERAKRESITASI "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

FORMULIR BIMBINGAN KTI

Nama Mahasiswa : Febriani Tri Setyaning Tyas
 NIM : 19130
 Judul KTI : Edukasi Jenis Lensa terhadap Keputusan Pembelian Kacamata pada Pelanggan Optik Internasional Malang Tahun 2022.

No.	Tanggal	Uraian	Tanda Tangan	
			Terbimbing	Pembimbing
1	18/01/2022	Konsultasi tentang maksud dari judul yang diajukan dan sudah di setujui oleh Kampus.		
2	04/02/2022	Konsultasi tentang Bab I terkait tentang latar belakang, rumusan masalah dan tujuan masalah		
3	09/02/2022	Konsultasi tentang Bab II dan III, terkait isi sub bab dan angket / kuesioner yang akan digunakan.		
4	10/02/2022	Revisi Bab III terkait Definisi Operasional yang sesuai dengan buku pedoman KTI.		
5	11/02/2022	Revisi Bab I, II, III terkait salah penulisan atau typo dan Acc Seminar Proposal KTI		
6	22/07/2022	Konsultasi KTI Bab I sampai V. Revisi Abstrak, Daftar tabel dan gambar belum ada, Penulisan Daftar isi, Spasi dalam penulisan (sesuaikan buku pedoman KTI)		
7	23/07/2022	Revisi dan Acc Karya Tulis Ilmiah		

Jakarta, 26 Juli 2022
 Dosen Pembimbing Materi

Darmono,A.Md.RO.,SKM.MA.
 NIDN.409057801

Lampiran 5 : Form Bimbingan Dosen Pembimbing Teknis



AKADEMI REFRAKSI OPTISI LEPRINDO

TERAKRESITASI "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

FORMULIR BIMBINGAN KTI

Nama Mahasiswa : Febriani Tri Setyaning Tyas
NIM : 19130
Judul KTI : Edukasi Jenis Lensa terhadap Keputusan Pembelian Kacamata pada Pelanggan Optik Internasional Malang Tahun 2022.

No.	Tanggal	Uraian	Tanda Tangan	
			Terbimbing	Pembimbing
1	09/02/2022	Konsultasi tentang maksud dari judul yang diajukan dan sudah di setujui oleh Kampus. Lanjut Bab I, II dan III		
2	10/02/2022	Konsultasi tentang Bab I, II dan III terkait dengan angket atau kuesioner yang akan digunakan, waktu penelitian yang akan dilakukan, penulisan gelar.		
3	11/02/2022	Revisi dan Acc Seminar Proposal KTI		
4	22/07/2022	Konsultasi KTI Bab I sampai V. Revisi Abstrak, Daftar tabel dan gambar belum ada, Penulisan Daftar isi, Spasi dalam penulisan (sesuaikan buku pedoman KTI)		
5	23/07/2022	Revisi dan Acc Karya Tulis Ilmiah		

Jakarta, 26 Juli 2022
Dosen Pembimbing Materi

M. Abdul Ghoni Rohimin,A.Md.RO.,S.PdI.,M.Pd.

Lampiran 6 : Hasil Turnitin

FEBRIANI 3 9 7			
ORIGINALITY REPORT			
30%	29%	14%	10%
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS
PRIMARY SOURCES			
1	perpustakaanrsmcicendo.com Internet Source	2%	
2	repository.umj.ac.id Internet Source	1%	
3	etheses.iainponorogo.ac.id Internet Source	1%	
4	Submitted to Universitas International Batam Student Paper	1%	
5	text-id.123dok.com Internet Source	1%	
6	eprints.walisongo.ac.id Internet Source	1%	
7	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	1%	
8	eprints.uny.ac.id Internet Source	1%	
9	repository.usd.ac.id Internet Source	1%	