

Gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Optik Cahaya Netra Bekasi Tahun 2022 sampai 2023

Ari Fajri Ramadhan¹, Siti Daljinhah², Dewi Rahmawati³

^{1,2,3} Akademi Refraksi Optisi Leprindo Jakarta, Indonesia

E-mail: smp03guput@gmail.com³

Abstract

In a trading company, the sales process is an activity that is very important for the survival of the company. Inventory is one of the things that must be considered in a sales process because it has a direct effect on the smooth running of the sales process. Inventory in this study is focused on lens supplies with high mine size. With a high mines lens that fits the needs of the sales process, is available on time when needed and has high quality, of course it really supports the sales process to run smoothly In this study, researchers used secondary data as research and data collection by means of documentation at Glasses shop Cahaya Netra Bekasi to see reports on sales data for high myopia glasses in one year, namely from April 2022 to March 2023, researchers conducted research with descriptive data analysis because researchers could obtain a complete description of the data either in verbal or numerical form related to sales data for glasses with high myopia disorders at Glasses shop Cahaya Netra. The results of this study indicate that sales of glasses with high myopia disorders at Glasess shop Cahaya Netra Bekasi for one year

Purpose :To sell glasses with high myopia

PUBLISHED BY:

Jurnal Optometri

Address:

Jl. Ciputat Molek Selatan Sel No. 1C, Pisangan - Kec. Ciputat
Kota Tangerang Selatan - Banten Indonesia

Email: lppm@aroleprindo.ac.id

Article history: (dilengkapi oleh admin)

Submitted

Accepted

Published

Barcode Keaslian

(dilengkapi oleh admin)

Abstrak

Dalam perusahaan dagang, proses penjualan merupakan kegiatan yang sangat penting untuk keberlangsungan hidup perusahaan. Persediaan adalah salah satu hal yang harus diperhatikan dalam suatu proses penjualan karena berpengaruh langsung terhadap kelancaran proses penjualan. Persediaan dalam penelitian ini difokuskan pada persediaan Lensa dengan ukuran mines tinggi. Dengan adanya lensa mines tinggi yang sesuai dengan jumlah kebutuhan proses penjualan, tersedia tepat waktu saat dibutuhkan dan memiliki kualitas tinggi, tentunya sangat mendukung proses penjualan dapat berjalan dengan lancar. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan data sekunder sebagai penelitian dan pengambilan data dengan cara dokumentasi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi untuk melihat laporan data penjualan kacamata miopia tinggi dalam satu tahun ini yaitu pada bulan April 2022 sampai dengan bulan maret 2023, peneliti melakukan penelitian dengan analisis data deskriptif karena peneliti dapat memperoleh gambaran lengkap dari data baik dalam bentuk verbal atau numerik yang berhubungan dengan data penjualan Kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra. Hasil penelitian ini menunjukkan dimana penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi selama satu tahun.

Tujuan : Penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi

*Penulis Korespondensi:

Nama, email: **Ari Fajri Ramadhan**, smp03guput@gmail.com



This is an open access article under the CC-BY license

PENDAHULUAN

Penjualan adalah keseluruhan system kegiatan usaha yang di tunjukan untuk merencanakan penjualan, menetapkan harga jual, mempromosikan penjualan, dan mendistribusikan jasa, produk dan gagasan penjualan ke pasar untuk mencapai tujuanbisnis tersebut (Bayu Swasta, 1989). Menurut Marwan (1991), Strategi terpadu untuk mengembangkan rencana strategis untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan pembeli guna mencapai penjualan yang menguntungkan. Penjualan adalah pemindahan hak kepemilikan atas suatu benda, jasa, atau ide. Berdasarkan pengertian tersebut maka mentransfer atau memindahkan jasa dan barang memerlukan orang yang terlibat dalam bidang penjualan sebagai berikut: agen, pelaksana dagang, wakil pemasaran, dan wakil pelayanan. Kacamata adalah alat bantu untuk memperbaiki tajam penglihatan dengan ukuran lensa tertentu yang di pasang di depan mata. Kacamata berfungsi untuk membantu mata mencapai penglihatan normalnya. Koreksi dilakukan dengan cara menambahkan lensa di depan mata yang bertujuan untuk mengumpulkan bayangan atau sinar mendekati sentral lensa mata, sehingga dapat difokuskan oleh I-2 lensa mata dengan lebih baik ke retina mata. Penggunaan kacamata dimaksudkan untuk mengurangi daya bias yang terlalu tinggi pada permukaan mata atau bila bola mata terlalu panjang (Setiasih, 2013)

Pada saat ini kacamata tidak hanya digunakan untuk menyelesaikan permasalahan atau kesehatan mata. Kacamata pada saat ini sudah bergerak ke bidang fashion, hal

tersebut disebabkan oleh artis-artis yang menjadi trendsetter sering memakai kacamata hanya untuk sekedar gaya, sehingga pada saat ini kacamata sudah banyak memiliki model-model yang menarik serta nyaman untuk dipakai. Berdasarkan uraian diatas maka penulis tertarik untuk melakukan sebuah penelitian pada permasalahan yang dijelaskan pada topik diatas dengan judul ‘Gambaran Penjualan Kacamata Dengan Kelainan Miopia Tinggi Di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi’

METODE

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

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

Ada pun ciri khusus di buat penulis agar sampel yang dipilih nantinya dapat memenuhi kriteria-kriteria yang mendukung atau sesuai dengan penelitian. Disini peneliti mengadakan pengamatan langsung ke lokasi penelitian mengenai data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi dalam waktu kurang lebih dua bulan di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi untuk mengetahui penjualan tersebut dan Dalam kegiatan ini, dokumentasi membantu peneliti mengumpulkan data dari penelitian yang dilakukan. Aktivitas penelitian menunjukan apakah penelitian itu dilakukan, dan keakuratan penelitian dapat diamati dalam bentuk bukti foto pembukuan data penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi

HASIL DAN PEMBAHASAN

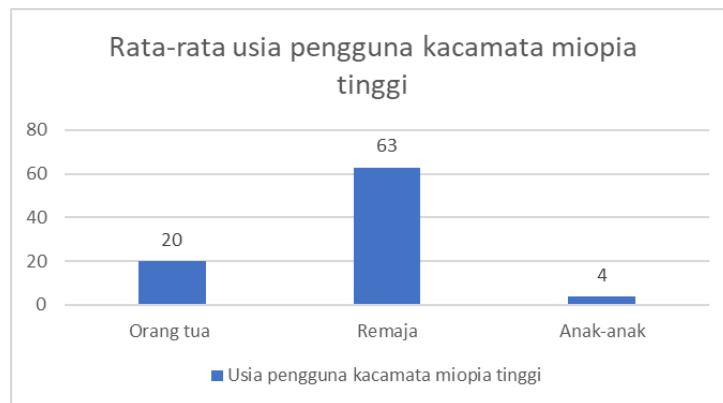
Berdasarkan Grafik diatas penjualan keseluruhan kacamata miopia tinggi pada bulan April 2022 sebanyak 13 orang, bulan Mei 2022 sebanyak 5 orang, bulan Juni 2022 sebanyak 9 orang, bulan Juli 2022 sebanyak 9 orang, bulan Agustus 2022 sebanyak 6 orang, bulan September 2022 sebanyak 9 orang, bulan Oktober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

Grafik 1



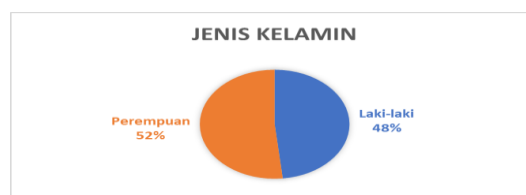
Berdasarkan grafik dibawah diketahui bahwa data usia customer penjualan miopia tinggi adalah orang tua sebanyak 20 (23%) orang, remaja sebanyak 63 (72%) orang, dan anak-anak sebanyak 4 (5%) orang.

Grafik 2



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

Grafik 3



KESIMPULAN

Berdasarkan hasil dan pembahasan pada bab sebelumnya mengenai gambaran penjualan kacamata dengan kelainan miopia tinggi selama bulan April 2022 sampai Maret 2023 di Toko Kacamata Cahaya Netra Bekasi, maka dapat diambil kesimpulan sebagai berikut. Dari karakteristik responden total pembeli kacamata dengan kelainan miopia tinggi dari jenis kelamin perempuan lebih banyak 45 orang dari total keseluruhan, dan di usia remaja sebanyak 63 orang penjualan selama bulan April 2022 sampai Maret 2023. Dari total grafik penjualan di atas dibulan April 2022 sampai Maret 2023 penjualan terbanyak dengan keseluruhan kacamata dibulan Maret 2023 dengan total penjualan 76 kacamata dan penjualan terendah pada bulan November 2022 dengan total penjualan 52 kacamata. Pada grafik penjualan pengguna miopia tinggi dibulan April 2022 sampai Maret 2023 penjualan terbanyak pada bulan April 2022 dengan penjualan 13 kacamata dengan kelainan miopia tinggi dan penjualan terendah pada bulan Januari 2023 dengan total penjualan 4 kacamata dengan kelainan miopia tinggi.

UCAPAN TERIMA KASIH

Terima kasih kepada Toko Kacamata Cahaya Netra atas bantuannya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian ini.

DAFTAR PUSTAKA

- [1] Abdullah, Ridwan. (2013). Inovasi Pembelajaran. Jakarta: Bumi Aksara.
- [2] Amiruddin dan Zainal Asikin, (2006) “ Pengantar Metode Penelitian Hukum, Jakarta Rajawali Press”.
- [3] Azwar, Saifuddin. (2007). “Metode Penelitian. Pustaka Pelajar: Yogyakarta Holden.
- [4] BA, Fricke TR, Wilson DA, Jong M, Naidoo KS, Sankaridurg P, dkk. Prevalensi Global Miopia dan Miopia Tinggi serta Tren Temporal dari tahun 2000 hingga 2050. *Oftalmologi* . 2016; 123 (5):1036–42. [PubMed] Google [Cendekia]Cooper, Donald R., Emory, & William C. (1997). Metode penelitian bisnis. Erlangga Jakarta.
- [5] Basu Swastha Dharmmesta. (2014) “Manajemen Pemasaran. BPFE:Yogyakarta. sidarta ilyas. penuntun ilmu penyakit mata, Jakarta. Balai penerbit fkui Enos, L. (2014). Hipotesis Nol dan Hipotesis Alternatif. *Jurnal Keguruan Dan Ilmu Pendidikan*, 685-695.
- [6] Hadi, Sutrisno. 2004. Penelitian Research. Yogyakarta: BPFE.
- [7] Harrison Jr, Walter T, Charles T. Horngren, C. William Thomas, Themin Suwardy, 2012, Akuntansi Keuangan. International Financial Reporting Standards-IFRS , Edisi 8, Jilid I, Jakarta: Erlangga..
- [8] Ilyas, Sidarta. Dasar Teknik Pemeriksaan Dalam Ilmu Penyakit Mata. Jakarta: Balai Penerbit FK UI. 2010
- [9] Kotler, Philip and Kevin Lane Keller, (2016). Marketing Managemen, 15th Edition, Pearson Education, Inc. Khoo, H. Y. (2016). Survei Gejala Mata Kering pada Pemakai Lensa Kontak dan Non-Pemakai Lensa Kontak di Kalangan Mahasiswa Universitas di Malaysia. *Jurnal Oftalmologi & Eksperimental*, 5.
- [10] Kotler, Philip and Gary Amstrong. (2016). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edii13. Jilid 1. Jakarta:Erlangga Kotler, Philip dan Amstrong, Gary, (2014), Principles of Marketing, 12th Edition, Jilid 1 Terjemahan Bob Sabran Jakarta : Erlangga Manikandan , S. (2011). Frequency distribution . *J Pharmacol Pharmacother*, 54-56.