

**Judul** : **TEHNIK PENJUALAAN BINGKAI KACAMATA DI MODEREN OPTIKAL UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING**  
**Pengarang** : **WINA KARTINI 16.162**  
**Kode DOI** :  
**Keywords** : **Teknik Penjualan, Bingkai Kacamata, Deskriptif, Observasi, Optikal.**  
**Item Type** : **Karya Tulis Ilmiah**  
**Tahun** : **2019**

Abstrak

Kemajuan suatu usaha dalam bidang optikal ditentukan oleh baik tidaknya teknik penjualan yang diterapkan. teknik yang tidak tepat dapat mempengaruhi nilai penjualan. Pelayanan jasa, produk bingkai kacamata dan promosi yang tidak sesuai keinginan konsumen dapat mempengaruhi terhadap kemajuan Modern optikal. Dalam penulisan ini, penulis menggunakan metode Deskriptif dari data kepustakaan salah satunya karangan Michael Adiwijaya, dengan judul buku “8 *Jurus Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia*”, yaitu observasi atau pengamatan secara langsung mengenai kebiasaan dan perilaku belanja konsumen untuk meningkatkan daya saing penjualan di optikal.

Kata Kunci : Strategi, Persaingan Bisnis, Optikal, Milenial, Deskriptif

*Abstract*

*The progress of a business in the optical field is determined by whether or not the sales techniques are applied. improper technique can affect the value of sales. Services, products and promotional spectacle frames that do not fit the desires of consumers can affect the progress of modern optical. In this paper, the author uses descriptive method of literature data one by Michael Adiwijaya, with the title of the book "8 *Jurus Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia*", that is observation ordirect observation of the habits and behavior of consumer spending to improve the competitiveness of the sales in the optical.*

*Keywords: Sales Technique, Frame Glasses, Descriptive, Observation, Optical.*

## DAFTAR ISI

Halaman Pernyataan Orisinalitas .....	i
Halaman Pengesahan .....	iii
Halaman Pernyataan Persetujuan Publikasi Karya Tulis Ilmiah Untuk Kepentingan Akademis .....	iv
Kata Pengantar .....	v
Abstrak .....	vi
Daftar Isi .....	viii
Daftar Gambar .....	xi
Daftar Lampiran .....	xii
<b>PENDAHULUAN</b> .....	1
A. Latar Belakang Penulisan .....	1
B. Alasan Pemilihan Judul .....	2
C. Metode Pengumpulan Data .....	2
D. Sistematika Penulisan .....	3
<b>BAB I    TINJAUAN    UMUM    KACAMATA,    PENGERTIAN    OPTIKAL, TEKNIK    PENJUALAN    UNTUK    MENINGKATKAN DAYA    SAING</b> .....	5
A. Bingkai Kacamata .....	5
1. Definisi Bingkai Kacamata .....	5
2. Jenis Konstruksi Bingkai Kacamata .....	9
B. Definisi Teknik .....	15
C. Definisi Optik .....	15
D. Teknik Penjualan Untuk Meningkatkan Daya Saing .....	19
<b>BAB II    MASALAH    YANG    TERJADI    PADA    SAAT MELAKUKAN    TEKNIK    PENJUALAN    BINGKAI KACAMATA    DI    MODERN    OPTIKAL</b> .....	22
A. Kurangnya Kualitas Produk Bingkai Kacamata Yang Ditawarkan .....	22
B. Kurangnya Pelayanan Jasa Yang Diberikan Pada Saat	

Melakukan Teknik Penjualan Bingkai Kacamata .....	23
C. Kurangnya Promosi Bingkai Kacamata Yang Diberikan Kepada Konsumen .....	24
D. Kurang Pahaminya Refraksionis Optisien Akan Produk Bingkai Kacamata Yang Akan Ditawarkan Kekonsumen	24
<b>BAB III  PENYELESAIAN MASALAH YANG TERJADI PADA SAAT  MELAKUKAN  PENJUALAN  BINGKAI KACAMATA DI MODERN OPTIKAL .....</b>	<b>26</b>
A. Mengatasi Masalah Kurangnya Kualitas Produk Bingkai Kacamata Yang Ditawarkan .....	26
B. Mengatasi Kurangnya Pelayanan Jasa Yang Diberikan Pada Saat  Melakukan                Teknik  Penjualan  Bingkai Kacamata .....	27
C. Mengatasi Kurangnya Promosi Bingkai Kacamata Yang Diberikan Kepada Konsumen .....	28
D. Mengatasi Kurang Pahaminya Refraksionis Optisien Akan Produk Bingkai Kacamata Yang Akan Ditawarkan Ke Konsumen .....	29
<b>BAB IV  PENUTUP .....</b>	<b>31</b>
A. Kesimpulan .....	31
B. Saran .....	31
<b>DAFTAR REFERENSI .....</b>	<b>32</b>

## **BAB I**

### **PENDAHULUAN**

#### **A. LATAR BELAKANG PENULISAN**

Kacamata adalah sebagai alat rehabilitasi untuk memperbaiki tajam penglihatan seseorang, sehingga penderita kelainan refraksi mendapatkan perbaikan tajam penglihatan yang terganggu sebelumnya. Seorang Refraksionis Optisien harus memiliki Surat Izin Kerja dan Surat Tanda Registrasi. Menurut Peraturan Menteri Kesehatan No. 1796/MENKES/PER/ VIII/2011 tentang Registrasi Tenaga Kesehatan, BAB II pasal 2 ayat 1 menjelaskan bahwa “Setiap tenaga kesehatan yang akan menjalankan pekerjaannya wajib memiliki STR”, sedangkan STR adalah bukti tertulis yang diberikan oleh pemerintah kepada tenaga kesehatan yang diregistrasi setelah memiliki sertifikat kompetensi.

Kacamata terdiri dari bingkai dan sepasang lensa yang dipasang pada bingkai, pemasangan lensa pada bingkainya diperlukan pemotongan yang tepat sesuai dengan ukuran bingkai, kedua proses ini penting dalam pembuatan kacamata yang sesuai dengan hasil pemeriksaan refraksi yang pantas dilihat dan nyaman dipakai, hal itulah yang disebut proses pemotongan tepi lensa.

Mata merupakan salah satu dari panca indera manusia untuk dapat melihat objek – objek yang ada di bumi. Berbagai bentuk, warna dan kejadian dalam proses kehidupan yang ada di alam semesta ini dapat dilihat, diterjemahkan serta direkam oleh otak. Tajam penglihatan yang normal merupakan kebutuhan semua orang, karena setiap insan manusia menginginkan keindahan untuk di lihat dan melihat.

Di era globalisasi ini, tentu saja setiap orang membutuhkan penglihatan yang normal dan tentunya memperhatikan kenyamanan. Bingkai kacamata merupakan salah satu faktor utama seseorang menggunakan alat rehabilitasi yang sederhana dan baik. Strategi penjualan merupakan cara-cara di dalam proses penjualan yang dapat memberikan efek peningkatan pada nilai penjualan. Strategi penjualan dibutuhkan agar pelanggan merasa senang dan puas. Dalam karya tulis ilmiah ini penulis akan membahas

ruang lingkup penulisan pada teknik penjualan bingkai kaca mata dalam optik untuk meningkatkan daya saing.

## DAFTAR REFERENSI

- Adiwijaya, Michael. (2010). 8 Jurus Jitu Mengelola Bisnis Ritel Ala Indonesia. Jakarta : Elex Media Komputindo. Hal 124. <https://books.google.co.id/books?id=ZMWLLXxb5gsC&printsec=frontcover&dq>. Diunduh Pada Tanggal 15 Juli 2019. Pukul 03:09 WIB.
- Alistiorini., Suharno, Bambang. (2011). *80 Bisnis Laris Balik Modal < 1 Tahun*. Depok : Penebar Plus. Hal 295, 296. <https://books.google.co.id/books?id=Z7RbCgAAQBAJ&p>. Diunduh Pada Tanggal 20 Juli 2019, Pukul 01:21 WIB.
- Ashton, Robert., Tanaja, Henry M (penerjemah). (2005). *How To Sell*. Jakarta : Erlangga. Hal 8. [https://books.google.co.id/books?id=99GluMjroC\\_&printsec=frontcover&dq](https://books.google.co.id/books?id=99GluMjroC_&printsec=frontcover&dq). Diunduh Pada Tanggal 13 Juli 2019. Pukul 00:40 WIB.
- Barata, Atep Adya. (2003). *Dasar-Dasar Pelayanan Prima*. Jakarta : Elex Media Komputindo Kelompok Gramedia. Hal 36. <https://books.google.co.id/books?id=0wfQnzlfnwMC&printsec=frontcover&dq>. Diunduh Pada Tanggal 20 Juli 2019 Pukul 01:10 WIB.
- Brooks, Clifford W., Borish, Irvin M. (2007). *System For Ophthalmic Dispensing, Third Edition*. Philadelphia : Butterworth Heinemann. Hal 130. <https://books.google.co.id/books?id=sV5PAQAAQBAJ&pg=PA130&lpg=P A130&dq>. Diunduh Pada Tanggal 27 Desember 2019. Pukul 00:43 WIB.
- Ilyas, Sidarta. (2006). *Kelainan Refraksi Dan Kacamata, Edisi Kedua*. Jakarta :FKUI. Hal.61.
- KBBI. (2013). *Teknik*. <http://kbbi.web.id/teknik>. Diunduh Pada Tanggal 29 Januari 2019 Pukul 02:26 WIB.
- Keputusan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1424/Menkes/SK/XI/2002. Pedoman Penyelenggaraan Optikal.
- Khurana, AK. (2008). *Theory And Practice Of Optics And Refraction*. New Delhi : Butterworth Heineman. Hal. 190. <http://books.google.co.id/books?id=qYe D3VHi8OsC>. Diunduh Pada Tanggal 29 Januari 2019. Pukul 01:55 WIB.
- Lee, David A., Higginbotham, Eve J. (1999). *Clinical Guide To Comprehensive Ophthalmology*. New York : Thieme. Hal 68. <http://books.google.co.id/books?id=BJWPDTT8kwC>. Diunduh Pada Tanggal 29 Januari 2019. Pukul 02:06 WIB.
- Millodot, Michel. (2009). *Dictionary Of Optometry And Visual Science, Seventh Edition*. US : Butterworth Heinemann. Hal. 339. <https://books.google.co.id/books?id=3gygBAAAQBAJ&pg=PA339&lpg=PA339&dq>. Diunduh Pada Tanggal 27 Januari 2019. Pukul 01:12 WIB.
- Peraturan Menteri Kesehatan Republik Indonesia Nomor 1 Tahun 2016. Pedoman

Penyelenggaraan Optikal.

Rangkuti, Freddy. (2006). *Business Plan*. Jakarta : Gramedia Pustaka Utama. Hal 3.

[https://books.google.co.id/books?id=FPqDaLPUK8QC&printsec=frontcover &dq](https://books.google.co.id/books?id=FPqDaLPUK8QC&printsec=frontcover&dq).

Diunduh Pada Tanggal 15 Juli 2019. Pukul 02:04 WIB.

Tohar, M. (2000). *Membuka Usaha Kecil*. Yogyakarta : Kanisius. Hal 63.

[https://books.google.co.id/books?id=lcwYRjJES7YC&printsec=frontcover& dq](https://books.google.co.id/books?id=lcwYRjJES7YC&printsec=frontcover&dq).

Diunduh Pada Tanggal 13 Juli 2019 Pukul 00:48.