

Judul : Teknik Pemilihan Bingkai Kacamata Dapat Meningkatkan Daya Saing Di Pandawa Optik
Pengarang : Sulistiyono 17.181
Kode DOI :
Keywords : Teknik Penjualan, Bingkai Kacamata, Deskriptif, Observasi, Optik
Item Type : Karya Tulis Ilmiah
Tahun : 2020

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 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 : Teknik Penjualan, Bingkai Kacamata, Deskriptif, Observasi, Optik

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 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 or direct 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
Halaman Pernyataan Orisinalitas	i
Halaman Persetujuan	ii
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
PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Penulisan.....	1
B. Alasan Pemilihan Judul	2
C. Metode Pengumpulan Data	2
D. Sistematika Penulisan	3
BAB I TINJAUAN UMUM KACAMATA, PENGERTIAN OPTIKAL, TEKNIK PENJUALAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING	5
A. Bingkai Kacamata.....	5
1. Definisi Bingkai Kacamata	5
2. Jenis Konstruksi Bingkai Kacamata	9
B. Definisi Teknik	15
C. Definisi Optikal	17
D. Teknik Penjualan Untuk Meningkatkan Daya Saing	20

BAB II	MASALAH YANG TERJADI PADA SAAT MELAKUKAN TEKNIK PENJUALAN BINGKAI KACAMATA DI DALAM PANDAWA OPTIKAL.....	23
	A. Kurangnya Kualitas Produk Bingkai Kacamata Yang Ditawarkan	23
	B. Kurangnya Pelayanan Jasa Yang Diberikan Pada Saat Melakukan Teknik Penjualan Bingkai Kacamata	24
	C. Kurangnya Promosi Bingkai Kacamata Yang Diberikan Kepada Konsumen	25
	D. Kurang Pemahamannya Refraksionis Optisien Akan Produk Bingkai Kacamata Yang Akan Ditawarkan Kekonsumen..	25
BAB III	PENYELESAIAN MASALAH YANG TERJADI PADA SAAT MELAKUKAN TEKNIK PENJUALAN BINGKAI KACAMATA DI DALAM PANDAWA OPTIKAL	27
	A. Mengatasi Masalah Kurangnya Kualitas Produk Bingkai Kacamata Yang Ditawarkan	27
	B. Mengatasi Kurangnya Pelayanan Jasa Yang Diberikan Pada Saat Melakukan Teknik Penjualan Bingkai Kacamata	28
	C. Mengatasi Kurangnya Promosi Bingkai Kacamata Yang Diberikan Kepada Konsumen	29

A. Mengatasi Kurang Pemahannya Refraksionis Optisien Akan Produk Bingkai Kacamata Yang Akan Ditawarkan Ke Konsumen	30
BAB IV PENUTUP	33
A. Kesimpulan	33
B. Saran	33
DAFTAR REFERENSI	34

BAB I

PENDAHULUAN

A. LATAR BELAKANG PENULISAN

Kacamata adalah 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 kaca mata 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 membatasi 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 Maret 2020. 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 maret 2020, 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>. Diunduh Pada Tanggal 13 Juli 2016. 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 maret 2020 Pukul 01:10 WIB.
- Brooks, Clifford W., Borish, Irvin M. (2007). *System For Ophthalmic Dispensing, Third Edition*. Philadhelpia : Butterworth Heinemann. Hal 130. <https://books.google.co.id/books?id=sV5PAQAAQBAJ&pg=PA130&lpg=PA130&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 2020 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=qYeD3VHi8OsC>. Diunduh Pada Tanggal 29 Januari 2020. 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 2020. 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 2020. 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>. Diunduh Pada Tanggal 15 maret 2020. 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>. Diunduh Pada Tanggal 13 maret 2020 Pukul 00:48.