

Analisis Efektivitas Dan Efisiensi Penjualan Kacamata Pada Tiara Optical Di Kabupaten Bener Meriah

Putrina.¹, Adnan.², Syahidin.³ Abd. Jalil. M⁴ Ridha Yuniara.⁵

^{1,2,3,4,5} Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Gajah Putih, Blang Bebangka Kecamatan Pegasing, 24560, Aceh Tengah

Abstrak: Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis efektivitas dan efisiensi penjualan kacamata pada Tiara Optical di Kabupaten Bener Meriah. Penelitian ini menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Penjualan kacamata pada Tiara Optical dari tahun 2019-2023 telah berjalan secara cukup efektif dengan rata-rata persentase 76,54% dan cukup efisien dengan persentase rata-rata 42,60%, hal ini dikarenakan pandemi covid-19 yang terus memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian dan juga pendapatan konsumen. Sehingga penjualan tiara optical tidak mampu mencapai target penjualan yang telah ditentukan. Peneliti merekomendasikan Optic Tiara melakukan beberapa upaya untuk meningkatkan efektivitas penjualannya, seperti meningkatkan strategi pemasaran untuk menjangkau lebih banyak pelanggan dengan melakukan promosi lewat berbagai media social, juga sebisa mungkin mengadakan promo atau diskon setahun sekali atau dihari-hari besar.

Kata Kunci : Efektivitas, Efisiensi, Penjualan, Kacamata.

1. Pendahuluan

Industri kacamata merupakan bagian penting dari industry mode dan kesehatan yang terus berkembang secara global. Permintaan akan kacamata terus meningkat akibat paparan layar digital seperti smartphone, tablet, dan laptop dalam waktu lama menyebabkan kelelahan mata dan masalah penglihatan seperti mata kering, kabur, dan sakit kepala. Hal ini mendorong banyak orang untuk menggunakan kacamata, terutama kacamata anti-radiasi. Seiring dengan kesadaran akan pentingnya perlindungan mata. Masyarakat semakin menyadari pentingnya menjaga kesehatan mata. Hal ini didorong oleh berbagai factor seperti kampanye kesehatan mata, kemudahan akses informasi internet dan media sosial dan trend fashion.

Kacamata adalah perangkat optic yang terdiri dari lensa dan bingkai kacamata, kacamata pada umumnya di gunakan untuk membantu penglihatan manusia dengan lebih jelas dan nyaman. Alasan utama orang menggunakan kacamata adalah karena gangguan penglihatan buruk yang membutuhkan kacamata, mulai dari kelemahan mata karena rabun jauh, rabun dekat, hingga silinder atau penglihatan buram dan berbayang, terutama saat membaca karena factor usia diatas 40 tahun, atau alasan penglihatan lainnya, seperti melindungi mata dari sinar ultraviolet (UV) yang berbahaya dari matahari, melindungi mata dari debu dan angin, dan juga melindungi mata dari cedera saat bermain olahraga atau melakukan aktivitas lainnya. Seiring perkembangan zaman masyarakat ini lebih menyukai pemakaian tidak hanya untuk fungsi membantu penglihatan melainkan juga menjadi alasan mode, gaya atau tren.

Industri pembuatan kacamata memiliki peran penting dalam memenuhi kebutuhan masyarakat akan produk fungsional dan fashion. Kacamata bukan hanya sebagai alat koreksi penglihatan, tetapi juga menjadi aksesori mode yang penting. Oleh karena itu, penting untuk mengoptimalkan proses penjualan kacamata guna meningkatkan efektivitas dan efisiensi dalam memenuhi permintaan pasar. Industry

kacamata merupakan bagian dari industry optic yang mencakup desain dan penjualan berbagai jenis kacamata.

Industri kacamata mencakup berbagai aspek, termasuk desain, pemasaran, dan tren konsumen. Analisis efektivitas dan efisiensi kacamata melibatkan pertimbangan berbagai aspek, seperti desain, merek, fungsi, dan dampak pada kesehatan mata. Faktor-faktor tersebut mencakup desain penyesuaian, kualitas bahan, fungsi koreksi penglihatan, tingkat perlindungan, kenyamanan pengguna, efisiensi pemakaian, dampak kesehatan mata, serta harga dan nilai ekonomi. Melalui survei, dan penelitian pasar, produsen dapat memahami sejauh mana kacamata memenuhi kebutuhan pengguna secara efektif, memungkinkan peningkatan desain dan kualitas. Dalam konteks penjualan, efektivitas dan efisiensi penjualan menjadi faktor kunci yang dapat menentukan keberhasilan sebuah perusahaan. Penjualan kacamata di Indonesia mengalami peningkatan yang signifikan dalam beberapa tahun terakhir. Hal ini menunjukkan bahwa permintaan pasar terhadap kacamata semakin meningkat, sehingga perusahaan seperti Tiara Optical perlu memastikan bahwa strategi penjualan yang mereka lakukan efektif dan efisien.

Oleh karena itu, penelitian ini bertujuan untuk melakukan analisis terhadap efektivitas dan efisiensi penjualan kacamata pada Tiara Optical di Kabupaten Bener Meriah. Dengan melakukan analisis ini, diharapkan dapat ditemukan faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi efektivitas dan efisiensi penjualan perusahaan tersebut, serta memberikan rekomendasi yang tepat untuk meningkatkan efektivitas dan efisiensi penjualan kacamata pada Tiara Optical.

Landasan Teori

Pengertian Efektivitas

Kata efektif berasal dari bahasa Inggris yaitu *effective* yang berarti berhasil atau sesuatu yang dilakukan berhasil dengan baik di sebut efektif apabila tercapai tujuan ataupun sasaran seperti yang telah di tentukan. Menurut SP. Siagian (2002: 151) adalah tercapainya suatu sasaran yang telah ditentukan pada waktunya dengan menggunakan sumber- sumber daya tertentu yang dialokasikan untuk menjalankan kegiatan- kegiatan organisasi tertentu (David 2021). Menurut Ahadi (2010: 3) efektivitas adalah mengerjakan sesuatu yang benar. Sesuatu organisasi barangkali bisa efisien tetapi tidak efektif dalam pendekatan pencapaian tujuan organisasi. Semakin dekat organisasi ketujuannya, maka semakin efektif organisasi tersebut. (Masitah, et al 2019)

Pengertian Efisiensi

Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia efisiensi dapat diartikan sebagai keakuratan cara untuk melakukan sesuatu, dan kemampuan untuk melakukan tugas dengan benar dan akurat tanpa mengeluarkan biaya, waktu, dan tenaga. Efisiensi menurut Syam (2020), yaitu ukuran keberhasilan suatu kegiatan yang dinilai berdasarkan besarnya sumber daya yang digunakan untuk mencapai hasil yang diinginkan. Suatu kegiatan dapat dikatakan efisien jika ada perbaikan dalam proses, misalnya menjadi lebih cepat atau lebih murah.

Efisiensi menurut Stoner (2010) adalah kemampuan untuk meminimalkan penggunaan sumber daya dalam mencapai tujuan organisasi. Seseorang yang bertindak secara efisien mampu meminimalkan biaya sumber daya yang diperlukan. Efisien kerja merupakan pelaksanaan kegiatan dengan cara yang termudah dalam mengerjakannya, termurah dalam biayanya, tersingkat dalam waktunya, teringan dalam bebanya dan terpendek dalam jaraknya untuk mencapai tujuan.

Efisiensi menurut Susilo (2011) adalah suatu kondisi atau keadaan, dimana penyelesaian suatu pekerjaan di laksanakan dengan benar dan dengan penuh kemampuan yang dimiliki (Syam 2020). Menurut Archer (2010), Efisiensi didefinisikan

sebagai efektifitas yang menghasilkan meminimalisir waktu, tenaga dan keterampilan yang terbuang. (Rio 2014).

Penilaian Efisiensi

Ada dua aspek dari efisiensi yang sering digunakan dalam perusahaan manufaktur dan penjualan produk. Ini adalah selisih anggaran fleksibel dan volume penjualan atau selisih aktivitas. Selisih anggaran fleksibel adalah perbedaan antara hasil operasi yang sesungguhnya dengan yang ada dalam anggaran fleksibel dengan tingkat operasi tertentu pada periode tertentu. Selisih anggaran fleksibel mengukur efisiensi penggunaan masukan sumber daya untuk mendapatkan hasil operasi pada suatu periode. Perbedaan antara anggaran fleksibel dan anggaran tetap ada pada selisih volume penjualan atau aktivitas. (Tenri 2019)

1. Selisih volume penjualan (aktivitas), mengukur dampak penjualan, biaya, margin kontribusi, atau laba operasi pada setiap perubahan unit penjualan. Selisih volume penjualan (aktivitas) adalah margin kontribusi yang dianggarkan tiap unit dalam anggaran dasar dan perbedaan dari unit penjualan antara unit terjual sesungguhnya dan unit dalam anggaran dasar.
2. Selisih anggaran fleksibel laba operasi, adalah perbedaan antara laba operasi anggaran fleksibel untuk unit terjual sesungguhnya dan laba operasi sesungguhnya pada suatu periode. Selisih laba operasi anggaran fleksibel laba operasi yang tidak menguntungkan dapat menutup kemungkinan terlaksananya strategi dan membahayakan kontinuitas strategi.

Efektivitas Penjualan

Menurut Yurdagul (2020:03), efektivitas penjualan adalah kemampuan untuk mencapai kinerja operasional yang disukai atau optimal disetiap tahap proses penjualan perusahaan serta proses pembelian pelanggan. Ketika strategi keefektifan penjualan dioptimalkan, strategi tersebut berlaku diseluruh spectrum organisasi dan menjadi relevan dengan semua aktivitas penghasil pendapatan perusahaan.(Alkalah 2016).

Menurut Laban (2018:14), efektivitas penjualan adalah produk dari hasil yang kita dapatkan. Efektivitas dalam penjualan di organisasi manapun berasal dari peningkatan cara tim penjualan beroperasi. Melalui berbagi dan menerapkan praktik terbaik industry, menggabungkan cara- cara dengan kemampuan untuk mengukur kinerja, secara drastis mengurangi siklus penutupan kesepakatan, dan meningkatkan persentase bisnis yang anda menangkan secara luar biasa.(Alkalah 2016).

Menurut Swasta (2010:404), indicator atau alat ukur dalam proses mencapai tujuan dari efektivitas penjualan ada tiga yaitu sebagai berikut :

1. Mencapai Volume Penjualan

Dimana perusahaan perlu menetapkan target penjualan yang akan dicapai untuk priode waktu, biasanya dalam satu tahun. Target penjualan ini sangat penting untuk kegiatan perencanaan keuangan dan manajer promosi penjualan karena dengan mendapatkan target penjualan, maka volume penjualan akan tercapai.

2. Mendapatkan Laba Tertentu

Pada saat mendirikan suatu perusahaan, setiap individu dalam perusahaan tertentu mempunyai tujuan masing-masing dan tujuan tersebut harus diarahkan menuju tercapainya tujuan perusahaan secara keseluruhan yaitu untuk memperoleh laba yang optimal.

3. Menunjang Pertumbuhan Perusahaan.

Penjualan yang efektif sangat membantu dalam meningkatkan volume penjualan, sehingga laba yang diharapkan oleh suatu perusahaan dapat tercapai. Dengan adanya suatu laba, maka dengan secara tidak langsung bisa menunjang pertumbuhan perusahaan, sehingga bisa mengembangkan usahanya. Didalam suatu usaha untuk mencapai ketiga tujuan tersebut tidak sepenuhnya hanya dilakukan oleh pelaksana

penjualan atau para ahli penjualan. Dalam hal ini perlu adanya suatu kerja sama yang baik didalam setiap perusahaan.

4. Menunjang laba perusahaan dalam efektivitas penjualan, meliputi: Peningkatan teknologi dan infrastruktur, realisasi penjualan menunjang pertumbuhan perusahaan.(Andayani 2021).

3. Metode Penelitian

Penelitian ini dibatasi hanya pada lingkup ekonomi penjualan Optical, dengan batas perhatian pada masalah efektifitas dan efisiensi penjualan Optical tersebut. Lokasi dari penelitian ini dilaksanakan di Tiara Optical Simpang Tiga, Kecamatan Bukit, Kabupaten Bener Meriah, dengan objek penelitian penjualan optical dalam kaitanya dengan efektifitas dan efisiensi. Data yang diperlukan dalam penelitian ini adalah data populasi dalam bentuk data skunder yang bersumber dari penjualan kacamata di Tiara optical. Dan yang menjadi responden adalah produsen Tiara Optical yaitu pemilik dan 2 karyawan pada optical pada Tiara Optical.

Metode Analisa Data

Adapun rumus yang digunakan yaitu sebagai berikut(Gamal 2022):

- a. Rasio Efektivitas, untuk mengukur tingkat efektivitas penjualan kacamata digunakan rumus. Rumus penelitian yang penulis gunakan adalah :

$$\text{Rasio Efektivitas} = \frac{\text{Realisasi Penjualan}}{\text{Target penjualan}} \times 100 \%$$

Kriteria Pengukuran Efektivitas Penjualan

0-40%	Sangat tidak efektif
40-60%	Tidak efektif
60-80%	Cukup efektif
80-100%	Efektif
>100%	Sangat efektif

Sumber: (Tenri 2019)

- b. Rasio Efisiensi. Rasio Efisien, untuk mengukur tingkat efisiensi penjualan kacamata digunakan rumus. Rumus penelitian yang penulis gunakan adalah rumus menurut Enggar, Sri Rahayu dan Wahyudi (2011) sebagai berikut:

$$\text{Rasio Efisiensi} = \frac{\text{Biaya Usaha}}{\text{Realisasi Penjualan}} \times 100 \%$$

Kriteria Pengukuran Efisiensi Penjualan

0-20%	Sangat efisien
21-40%	Efisien
41-60%	Cukup efisien
61-80%	Tidak efisien
>80%	Sangat tidak efisien

Sumber:(Tenri 2019)

4. Hasil Penelitian Pembahasan

a. Analisis Pengukuran Rasio Efektivitas dan efisiensi

Penjualan produk merupakan sebuah proses dimana suatu barang ditawarkan kepada konsumen dengan tujuan untuk ditukar dengan uang. Dengan penjualan produk perusahaan dapat mencapai perolehan seperti untuk mendapatkan laba dan untuk berkembang. Untuk mencapai pembicaraan ini, perusahaan harus bisa mempertahankan dan meningkatkan volume penjualan, harus memahami masalah-

masalah yang menghambat penjualan. Berikut ini merupakan data penjualan usaha yang diperoleh produk kacamata pada tahun 2019 sampai 2023 dan biaya usaha yang diperoleh produk kacamata Tiara Optical periode 2019 sampai 2023, serta target penjualan produk kacamata yang ingin dicapai optic tiara pada periode tahun 2019-2023 :

Data Penjualan dan Beban Usaha Optic Tiara Periode Tahun 2019-2023

Tahun	Penjualan Produk (Rp)	Biaya Usaha (Rp)	Target Penjualan
2019	411.580.000	181.900.000	500.000.000
2020	408.711.000	176.900.000	550.000.000
2021	440.160.000	186.900.000	580.000.000
2022	442.100.000	196.900.000	600.000.000
2023	497.420.000	191.900.000	650.000.000

Sumber: Data diolah 2024

Berdasarkan Tabel diatas, data penjualan kacamata menunjukkan tingkat penjualan Tiara Optical tahun 2019 sampai tahun 2023. Secara umum penjualan optic tiara menunjukkan tren peningkatan dari tahun ke tahun, kecuali pada tahun 2020. Hal ini disebabkan oleh factor eksternal yang terjadi yaitu pandemi covid-19 yang mulai terjadi pada awal tahun 2020 dan baru berakhir pada awal tahun 2023 sehingga mempengaruhi daya beli konsumen. Sepanjang periode yang ditampilkan, target penjualan yang ditetapkan setiap tahunnya belum tercapai. Sementara peningkatan target penjualan terus ditingkatkan setiap tahunnya. Hal ini menunjukkan adanya kesenjangan antara target yang ditetapkan dengan realisasi penjualan. Ini juga menunjukkan ambisi optic tiara untuk terus tumbuh dan berkembang.

Berdasarkan hasil wawancara bersama ibu Nurhayati, Ro selaku pimpinan Optik Tiara Kabupaten Bener Meriah mengemukakan bahwa :

“Sejak pandemic covid-19, kami mengalami penurunan penjualan yang cukup signifikan. Banyak pelanggan yang menunda pembelian kacamata baru karena harus mengurangi pengeluaran dan adanya pembatasan aktivitas selama pandemic, yang diberlakukan pemerintah seperti PPKM, lockdown pada saat itu sehingga membuat orang jarang keluar rumah untuk membeli kacamata juga adanya keengganan orang keluar rumah karena merasa khawatir untuk keluar rumah karena takut tertular covid-19. Ini juga mengurangi orang mengunjungi toko kami.”

Berdasarkan wawancara diatas, bahwa rata-rata target penjualan optik tiara tidak dapat mencapai realisasi penjualannya dikarenakan penurunan penjualan kacamata yang cukup signifikan karena terjadinya pandemi covid-19 yang berdampak signifikan terhadap perekonomian terutama pada saat PPKM ketat diiringi lockdown. Karena covid-19 permintaan kacamata dipengaruhi oleh harga barang, dan pendapatan pengguna yang terbatas sehingga penjualan kacamata optic tiara mengalami penurunan.

Berdasarkan hasil wawancara bersama ibu Fitri Handayani, Ro dan ibu Sulastri sebagai karyawan Optik Tiara Kabupaten Bener Meriah mengemukakan bahwa:

“Sebelum pandemi, rata-rata penjualan kacamata pertahun bisa mencapai 2000 unit. Namun, setelah pandemi, angka tersebut turun menjadi hanya sekitar 1500-1900 unit per tahun. Berdasarkan data penjualan kami, terlihat adanya korelasi yang kuat antara peningkatan kasus covid-19 dengan penurunan penjualan kacamata pada optic kami. Ketika kasus covid-19 meningkat, penjualan kami ikut menurun.”

Berdasarkan wawancara diatas, bahwa penjualan pada tiara optical di Kabupaten Bener Meriah, factor utama penjualan kacamata tidak dapat mencapai target penjualannya karena terjadinya pandemi covid-19, yaitu factor eksternal yang terus memberikan dampak yang signifikan terhadap perekonomian dan juga berdampak pada pendapatan pelanggan.

a. Rasio Efektivitas

Hasil perhitungan tingkat efektivitas penjualan kacamata digunakan rasio efektivitas adalah sebagai berikut :

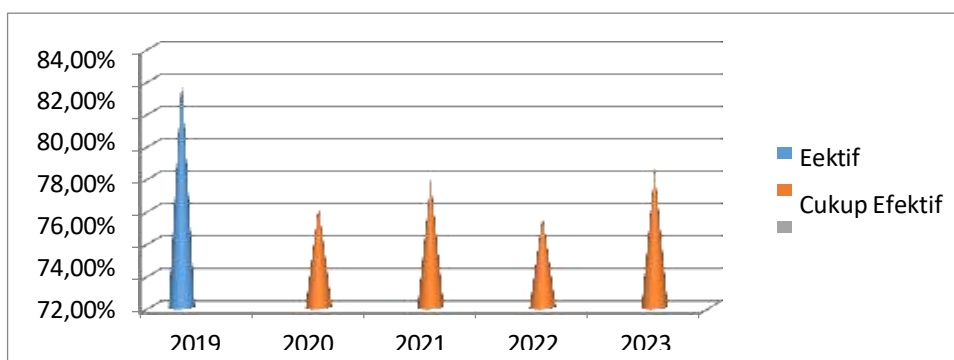
Hasil pengukuran Efektivitas penjualan Kacamata pada Optic Tiara periode tahun 2019-2023 (Dinyatakan dalam Rupiah)

Tahun	Produk		Efektivitas (%)	Kriteria Efektivitas
	Realisasi	Target		
2019	411.580.000	500.000.000	82,31%	Efektif
2020	408.711.000	550.000.000	74,31%	Cukup Efektif
2021	440.160.000	580.000.000	75,88%	Cukup Efektif
2022	442.100.000	600.000.000	73,68%	Cukup Efektif
2023	497.420.000	650.000.000	76,52%	Cukup Efektif
Rata-Rata	439.994.002	576.000.000	76,38%	Cukup Efektif

Sumber: Data diolah tahun 2024

Sesuai dengan data hasil pengukuran efektivitas periode 2019- 2023 menunjukkan bahwa penjualan kacamata pada Optic Tiara telah berjalan secara efektif dan cukup efektif. Untuk melihat lebih jelasnya hasil pengukuran efektivitas penjualan adapun grafik yang dibuat oleh penulis sebagai berikut:

Hasil pengukuran Efektivitas penjualan Kacamata pada Optic Tiara Periode tahun 2019-2023



Sumber: Data diolah 2024

b. Rasio Efisiensi

Hasil perhitungan tingkat efisiensi penjualan kacamata digunakan rasio efisiensi adalah sebagai berikut :

Hasil Pengukuran Rasio Efisien penjualan kacamata pada Optic Tiara Periode tahun 2019-2023 (Dinyatakan dalam Rupiah)

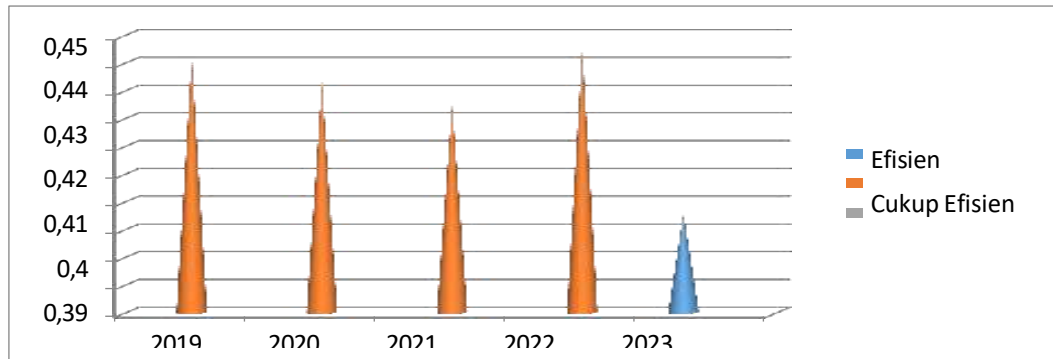
Tahun	Produk		Efisiensi (%)	Kriteria Efisiensi
	Biaya Usaha	Realisasi		
2019	181.900.000	411.580.000	44,19%	Cukup Efisien
2020	176.900.000	408.711.000	43,28%	Cukup Efisien
2021	186.900.000	440.160.000	42,46%	Cukup Efisien
2022	196.900.000	442.100.000	44,53%	Cukup Efisien
2023	191.900.000	497.420.000	38,57%	Efisien
Rata-Rata	186.900.000	439.994.000	42,60%	Cukup Efisien

Sumber: Data diolah 2024

Pada tabel dibawah menunjukkan hasil pengukuran efisiensi penjualan kacamata pada Optic Tiara dari tahun 2019-2023. Pada tahun 2019-2023, efisien penjualan kacamata Optic Tiara, rata-rata sebesar 42,60% dengan kriteria cukup efisien, artinya jika rata-rata penjualan optic tiara 0-20% maka dikatakan sangat efisien. Artinya jika rata-rata penjualan kacamata optic tiara >80% maka dikatakan sangat tidak efisien, berdasarkan kriteria efisiensi.

Sesuai dengan data hasil pengukuran efisiensi periode 2019-2023 menunjukkan bahwa penjualan kacamata pada Optic Tiara telah berjalan secara efisien dan cukup efisien. Untuk melihat lebih jelasnya hasil pengukuran efisiensi penjualan adapun grafik yang dibuat oleh penulis sebagai berikut:

Hasil pengukuran Efisiensi penjualan kacamata Optik Tiara periode tahun 2019-2023



Sumber: Data diolah 2024

5. Kesimpulan

Beberapa kesimpulan yang dapat diambil dari penelitian ini antara lain:

- Efektivitas penjualan kacamata di Tiara Optical Kabupaten Bener Meriah mengalami fluktuasi dari tahun 2019 hingga 2023. Secara keseluruhan efektivitas penjualan kacamata di Optic Tiara tergolong cukup efektif. Persentase realisasi terhadap penjualan tertinggi tercapai pada tahun 2023 dengan nilai 76,52%, sedangkan persentase realisasi penjualan terendah tercapai pada tahun 2020 dengan nilai 74,31%.
- Efisiensi penjualan kacamata di Tiara Optical Kabupaten Bener Meriah mengalami fluktuasi dari tahun 2019 hingga 2023. Secara keseluruhan, efisiensi penjualan kacamata di Optic Tiara tergolong cukup efisien dengan tren yang meningkat dan didorong oleh kesadaran masyarakat tentang kesehatan mata pada tahun 2023. Hal ini menunjukkan bahwa Optic Tiara mampu mencapai penjualan tertinggi dan menghasilkan laba yang cukup. Persentase biaya usaha terhadap hasil penjualan tertinggi tercapai pada tahun 2023 dengan nilai 38,57% dengan kriteria efisien, sedangkan hasil pengukuran terendah tercapai pada tahun 2021 dengan nilai 42,46% dengan kriteria cukup efektif.

Daftar Pustaka

- Al Muna, I., Mulyadi, D., & Harisandi, S.P. (2024). "Analisis Keberadaan Kampus dalam Meningkatkan Pertumbuhan UMKM dan Hasil Penjualan pada UMKM Sekitar Kampus UBP Karawang." *Journal of Economic, Business and Accounting (COSTING)*, 7(3). <https://journal.ipm2kpe.or.id/index.php/COSTING/article/-view/7435>.
- Alkallah, Cynthia. (2016). "Strategi Komunikasi Organisasi." <https://jurnal.radenfatah.ac.id>.
- Andayani, P. (2021). "Pengaruh Sistem Informasi Akuntansi dan Sistem Pengendalian Internal Terhadap Efektivitas Penjualan pada PT. PP London Sumatra Indonesia Tbk". Skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis, Universitas Medan Area.
- Gamal, Thabroni. (2022). "Metode Penelitian Deskriptif Kualitatif." *Serupa.id:1*. <https://serupa.id/metode-penelitian-deskriptif-kualitatif-konsep-contoh/>.
- Izzah, A.N. (2021). "Perancangan Informasi Jenis-Jenis Kacamata Melalui Media Buku Komik." Tesis Universitas Komputer Indonesia, Bandung.
- Kementerian Kesehatan Republik Indonesia. (2024). "Laporan Tahunan Kementerian

- Kesehatan Tahun 2023." Jakarta: Kementerian Kesehatan.
- Kurniawan, S. (2024). "Gangguan Refraksi. Alomedika." 1(1). [https:// www.alomedika.com/penyakit/oftalmologi/gangguan-refraksi](https://www.alomedika.com/penyakit/oftalmologi/gangguan-refraksi).
- Masitah, H., Susilo Utomo, H., & Arifin, H.M.Z. (2019). "Efektivitas Pendidikan dan Pelatihan Kegiatan Kewirausahaan bagi Penyandang Disabilitas oleh Dinas Sosial Kota Samarinda." *Jurnal Administrasi Negara*, 16(2), 45-60.
- Novandra, Rio. (2014). "Analisis Perbandingan Efisiensi Perbankan Syariah dan Konvensional di Indonesia." *Jurnal Ekonomi Pembangunan LIPI*, vol. 22, no. 2, 2014, pp. 183-193, doi:14203/JEP.22.2.2014.183-193.
- Olivia, Suci. (2023). "Pengaruh Biaya Distribusi dan Harga Terhadap Penjualan Pakaian Batik." Skripsi Fakultas Ekonomi Universitas Muhammadiyah Sumatra Barat.
- Rahayu, T.L.S. (2019). "Analisis Efektivitas dan Efisiensi Penjualan Barang Dagang pada PT Nippon Indosari Corpindo Tbk." Skripsi Universitas Muhammadiyah Makassar, Makassar, Indonesia.
- Roos, David. (2021). "Efektivitas Belajar Daring Mahasiswa Pada STIA Alazka Ambon." *Jurnal Ilmiah Administrasita*, 12(1), 1-10. [https:// doi.org/10.47030/administrasita.v12i1.37](https://doi.org/10.47030/administrasita.v12i1.37)
- Spherical, Insight. (2024). "Global eyewear market size to worth USD 215 billion by 2033|CAGR of 3.9%" (Ditulis oleh: John Doe): GlobeNewswire. [https://_www.globenewswire.com/news-release/_2024/02/14/2828804/0/en/Global-Eyewear-Market-size-To-Worth-USD-215-Billion-By-2033-CAGR-of-3-9.html](https://www.globenewswire.com/news-release/2024/02/14/2828804/0/en/Global-Eyewear-Market-size-To-Worth-USD-215-Billion-By-2033-CAGR-of-3-9.html).
- Stoner. (2010). "Buku Manajemen, Edisi Bahasa Indonesia," PT. Prenhallindo, Jakarta.
- Suhermini. (2011). "Efektivitas Penjualan Perusahaan Penerbitan dan Kinerja Tenaga Penjualan." *Jurnal Dinamika Manajemen*, 1(1). Doi:10.15294/jdm.v1i1.2449.
- Syam, S. (2020). "Pengaruh Efektivitas dan Efisiensi Kerja Terhadap Kinerja Pegawai Pada Kantor Kecamatan Banggae Timur." *Jurnal Ilmu Manajemen Profitability*, 4(2), 128-152. <https://journal.unismuh.ac.id/index.php/profitability/article/view/3781/0>.
- Tiaratira, D. T. (2017) "Peningkatan Efektivitas Penjualan: Sebuah Kajian Teori dan Studi Empiris (Studi Empiris pada Tenaga Penjualan Bank ABN AMRO Semarang)." *Jurnal Sains Pemasaran Indonesia (Indonesia Journal of Marketing Science)*, 5(2), 181-192. [https:// doi.org/10.14710/jspi.v5i2.181-192](https://doi.org/10.14710/jspi.v5i2.181-192).