



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik Toraja

Skripsi

Oleh

Elyssa Njie

2013320064

Bandung

2017



Universitas Katolik Parahyangan
Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis

Terakreditasi A

SK BAN –PT NO: 468/SK/BAN-PT/Akred/S/XII/2014

Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik
Toraja

Skripsi

Oleh

Elyssa Njie

2013320064

Pembimbing

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si.

Bandung

2017

Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik
Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis



Tanda Pengesahan Skripsi

Nama : Elyssa Njie
Nomor Pokok : 2013320064
Judul : Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik Toraja

Telah diuji dalam Ujian Sidang jenjang Sarjana
Pada Rabu, 19 Juli 2017
Dan dinyatakan **LULUS**



Tim Penguji

Ketua sidang merangkap anggota

Marihot Tua Efendi Hariandja, Drs., M.Si. : 

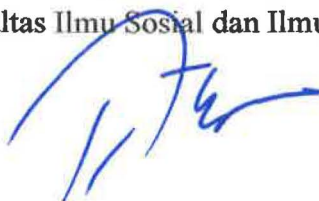
Sekretaris

Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si. : 

Anggota

James Rianto Situmorang, Drs., M.M. : 

Mengesahkan,
Dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik



Dr. Pius Sugeng Prasetyo, M.Si



PERNYATAAN

Saya yang bertandatangan di bawah ini:

Nama : Elyssa Njie

NPM : 2013320064

Jurusan/Program Studi : Ilmu Administrasi Bisnis

Judul : Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik
Toraja

Dengan ini menyatakan bahwa skripsi ini merupakan hasil karya tulis ilmiah sendiri dan bukanlah merupakan karya yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar akademik oleh pihak lain. Adapun karya atau pendapat pihak lain yang dikutip, ditulis sesuai dengan kaidah penulisan ilmiah yang berlaku.

Pernyataan ini saya buat dengan penuh tanggung jawab dan bersedia menerima konsekuensi apapun sesuai aturan yang berlaku apabila di kemudian hari diketahui bahwa pernyataan ini tidak benar.

Bandung, 12 Juli 2017



Elyssa Njie

ABSTRAK

Nama : Elyssa Njie

NPM : 2013320064

Judul : Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik Toraja

Optik Toraja merupakan salah satu optik di Toraja Utara yang menawarkan produk berupa frame kaca mata dan lensa. Optik Toraja menguasai pasar optik di Toraja Utara karena merupakan satu-satunya optik yang melayani peserta BPJS saat ini dan jumlah pesaing masih sedikit. Masalah yang dihadapi Optik Toraja adalah penambahan barang tidak terkontrol karena tidak menganalisa tren penjualan. Karena adanya masalah ini maka dibuat penelitian untuk merancang sistem pengendalian persediaan untuk Optik Toraja.

Jenis penelitian yang digunakan adalah deskriptif analisis untuk mendeskripsikan proses bisnis saat ini dan usulan proses bisnis. Metode penelitian yang digunakan adalah studi kasus untuk menyelesaikan masalah pengontrolan penjualan dan persediaan Optik Toraja. Teknik analisa data menggunakan BPMN (*Business Process Modelling and Notation*) untuk menggambarkan proses bisnis saat ini dan usulan proses bisnis dan MIT 90's Framework untuk mendeskripsikan hubungan kondisi eksternal dengan internal untuk persiapan penerapan sistem baru Optik Toraja. Microsoft Visio (Wireframe) akan digunakan untuk membuat tampilan sistem pengontrolan.

Berdasarkan hasil analisa data, kekurangan dari proses saat ini menyebabkan pengiriman terlambat, penambahan barang tidak sesuai kebutuhan, dan data gudang tidak aktual. Maka solusi untuk mengatasi masalah Optik Toraja adalah memperbaiki proses bisnis saat ini dengan bantuan Software X yang dapat mempermudah pengontrolan penjualan dan persediaan. Penambahan barang dapat dikontrol dengan mengetahui data tren penjualan dan persediaan barang. Penerapan sistem yang baru akan merubah strategi, struktur, *jobdesc*, proses, dan teknologi agar sesuai dengan kondisi eksternal Optik Toraja. Penulis menyarankan penginputan data dilakukan dengan sabar dan teliti agar informasi yang didapat akurat.

Kata kunci: *Management Control System*, *Inventory Control System*, dan penambahan barang.

ABSTRACT

Name : Elyssa Njie

NPM : 2013320064

Title : *The Design of Inventory Control System for “Optik Toraja”*

Optik Toraja is one of many optics in North Toraja that offers products such as eyeglasses' frame and lens. Optik Toraja is the market leader of industry optic in North Toraja as it is the only optic that serve customer who has been registered for social security administrator and the number of competitors are still small. The problem that Optik Toraja facing now is uncontrolled addition of goods because Optik Toraja doesn't analyze its sales trends. Due to this problem, a research was made to design an inventory control system for Optik Toraja.

The type of research used is descriptive analysis to describe current business processes and proposed business process. The research method used is case study to solve the problem of controlling sales and inventory of Optik Toraja. The analysis techniques used are BPMN (Business Process Modeling and Notation) to potray current business process and proposed business process; and MIT 90's Framework to describes the relationship of external and internal conditions to the preparation of a new system of Optik Toraja. Microsoft Visio (Wireframe) will be used to potray the display of system control.

Based on the results of data analysis, the shortcomings of the current process lead to delivery of goods being late, the goods that being delivered are not necessary, and warehouse data can't be known at any time. Then the solution to solve Optik Toraja's problem is to improve the current business process with the help of Software X which can facilitate the control of sales and inventory. The addition of goods can be controlled by knowing sales trend data and inventory. The implementation of new system will change the strategy, structure, jobdesc, process, and technology to suit the external conditions of Optik Toraja. Author suggests that the process of data entry is done patiently and thoroughly so that the information obtained is accurate.

Keywords: Management Control System, Inventory Control System, addition of goods

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur penulis panjatkan kehadiran Tuhan Yang Maha Esa, karena hanya dengan berkat rahmat dan kasih-Nya peneliti dapat menyelesaikan skripsi berjudul “Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik Toraja”. Penelitian skripsi ini guna memenuhi persyaratan untuk mendapatkan gelar S-1 di Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Katolik Parahyangan Bandung.

Penulis menyadari dalam penyusunan skripsi ini tidak mungkin dapat dilakukan tanpa bantuan, bimbingan, serta dukungan dari berbagai pihak, oleh karena itu pada kesempatan ini peneliti ingin menyampaikan rasa terima kasih yang sebesar-besarnya kepada pihak-pihak yang telah membantu dalam penyusunan skripsi ini yaitu kepada :

1. Kepada Tuhan Yang Maha Esa yang telah memberikan rahmat dan berkah kepada penulis sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini tepat waktu.
2. Bapak Yoke Pribadi Kornarius, S.AB., M.Si selaku Sekretaris Jurusan Ilmu Administrasi Bisnis juga sebagai dosen pembimbing yang telah meluangkan waktu, tenaga, dan pikiran ditengah aktivitasnya guna memberikan bimbingan, arahan, petunjuk, dan motivasi, kepada penulis dalam penyusunan skripsi ini.
3. Dr.Pius Sugeng Prasetyo,M.Si. selaku dekan Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.

4. Dr.Margaretha Banowati Talim,Dra.,M.Si. selaku Ketua Program Studi Ilmu Administrasi Bisnis Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik Universitas Katolik Parahyangan.
5. Segenap Dosen Ilmu Administrasi Bisnis yang sudah memberikan ilmu selama penulis menuntut ilmu di Jurusan Administrasi Bisnis Universitas Katolik Parahyangan.
6. Untuk orang tua, cici, dan dede yang telah memberi dukungan dan selalu memotivasi penulis untuk terus berjuang menyelesaikan skripsi tepat waktu.
7. Terima kasih kepada Bapak Bernard selaku pemimpin Optik Toraja yang telah memberi ijin melakukan penelitian di Optik Toraja dan meluangkan waktu untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan yang diajukan penulis.
8. Terima kasih kepada Ricky Sanrego yang telah menyemangati penulis, mendoakan, dan mengasihi penulis selama penyusunan skripsi ini.
9. Untuk member Cho Min: Bouci, Chuang, Dinda, Fangchu, Live, Mnie, Sam, dan Sella yang sudah menemani dan menghibur penulis selama perkuliahan dan penyusunan skripsi.
10. Untuk member GPS (Geng Pembuat Skripsi): Mnie, Renata, dan Sonia yang sudah memberikan inspirasi dan ide dalam penyusunan skripsi.Tanpa mereka skripsi ini tidak akan selesai.
11. Untuk sahabat-sahabat di perkuliahan Marcella, Della, Tri Dewanti, Kezia, Rani, dan Reinhart yang membantu penulis menjalani kehidupan perkuliahan selama ini.

Semoga Tuhan melimpahkan rahmat dan berkat-Nya kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungannya kepada penulis selama ini. Peneliti menyadari bahwa penyusunan skripsi ini masih jauh dari sempurna dan masih terdapat kekurangan karena keterbatasan yang dimiliki peneliti. Peneliti berharap penelitian ini dapat memberikan manfaat yang positif bagi pihak-pihak yang membutuhkannya.

Bandung, 31 Juli 2017

Elyssa Njie

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
ABSTRACT	ii
KATA PENGANTAR	iii
DAFTAR ISI.....	vi
DAFTAR TABEL.....	ix
DAFTAR GAMBAR	x
BAB I PENDAHULUAN	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Identifikasi Masalah	5
1.3 Tujuan Penelitian	6
1.4 Manfaat Penelitian	6
BAB 2 TINJAUAN PUSTAKA	8
2.1 Retail	8
2.2 Strategi Bisnis	10
2.2.1 <i>Ten School of Strategic Management</i>	10
2.2.2 Analisis SWOT	13
2.3 Sistem Informasi	15
2.3.1 Membangun sistem informasi.....	19
2.3.2 Jenis Sistem Informasi	20
2.3.2.1 <i>Transaction Processing System (TPS)</i>	20
2.3.2.2 <i>Management Information System (MIS)</i>	21
2.4 Management Control System.....	22
2.4.1 Manajemen Kontrol	24
2.5 Persediaan	27
BAB 3 METODE PENELITIAN.....	32
3.1 Jenis Penelitian.....	32
3.2 Metode Penelitian.....	32
3.3 Teknik Pengumpulan Data.....	33

3.4 Teknik Analisis Data.....	34
3.4.1 <i>MIT 90s Framework</i>	34
3.4.2 BPMN (<i>Business Process Modelling and Notation</i>)	37
3.5 Tahap Penelitian.....	39
BAB 4 OBJEK PENELITIAN	41
4.1 Profil perusahaan.....	41
4.2 Proses Bisnis Umum	42
4.3 Visi dan Misi	42
4.4 Struktur Organisasi	43
BAB 5 HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN	44
5.1 Proses Bisnis Aktual Optik Toraja.....	44
5.2 Usulan Proses Bisnis Optik Toraja	46
5.3 Analisis Persiapan Optik Toraja Menerapkan Sistem Baru.....	50
5.3.1 <i>External Socio-economic Environment</i>	50
5.3.2 <i>Strategy</i>	54
5.3.2.1 Strategi Aktual:.....	54
5.3.2.2 Analisis strategi aktual	54
5.3.2.3 Usulan Strategi Baru.....	57
5.3.3 Individual and roles.....	58
5.3.4 <i>Structure</i>	58
5.3.5 <i>Management Process</i>	59
5.3.6 <i>Technology</i>	61
5.3.7 <i>External Technological Environment</i>	61
5.4 Rancangan Tampilan Software X	64
5.4.1 Tampilan Login.....	64
5.4.2 Tampilan Home.....	65
5.4.3 Tampilan Penjualan.....	66
5.4.3.1 Faktur Penjualan	67
5.4.3.2 Pembayaran Panjar	69
5.4.3.3 Pengambilan Kacamata	71
5.4.3.4 <i>Report</i>	72
5.4.3.5 <i>Top Sales</i>	73
5.4.4 Tampilan Inventory.....	74

5.4.4.1 Data Barang	74
5.4.4.2 Persediaan Barang	76
5.4.5 Tampilan Kebutuhan Cabang.....	78
5.4.5.1 <i>Priority</i>	78
5.4.5.2 <i>Purchase Request</i>	79
5.4.6 Tampilan <i>Purchase</i>	80
5.4.7 Tampilan Pengiriman	82
5.5 Logika berpikir sistem	84
5.5.1 Top Sales	84
5.5.2 Laporan inventory.....	85
5.5.3 Kebutuhan cabang	86
5.6 Tanggapan Pimpinan.....	87
5.6.1 Analisis SWOT rancangan sistem yang diusulkan	87
5.6.2 Tanggapan dan saran pemimpin	89
5.6.3 Perubahan sistem berdasarkan saran pemimpin.....	90
BAB 6 KESIMPULAN DAN SARAN	92
6.1 Kesimpulan	92
6.2 Saran.....	94
DAFTAR PUSTAKA	95
LAMPIRAN.....	98

DAFTAR TABEL

Tabel 3.1 5 elemen utama BPMN	37
Tabel 5.1 Analisis SWOT strategi aktual Optik Toraja	54
Tabel 5.2 Logika berpikir sistem top sales.....	84
Tabel 5.3 Logika berpikir sistem laporan inventory cabang.....	85
Tabel 5.4 Logika berpikir sistem laporan inventory pusat.....	85
Tabel 5.5 Logika berpikir sistem kebutuhan cabang	86
Tabel 5.6 Analisis SWOT sistem yang diusulkan.....	87

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 <i>MIT 90's Framework</i>	35
Gambar 3.2 Tahapan Penelitian	40
Gambar 4.1 Struktur organisasi Optik Toraja	43
Gambar 5.1 Proses bisnis aktual Optik Toraja.....	44
Gambar 5.2 Level 0 Proses bisnis usulan Optik Toraja.....	46
Gambar 5.3 Level 1 Menentukan kebutuhan cabang.....	48
Gambar 5.4 Level 1 Persiapan Barang.....	49
Gambar 5.5 Tampilan Login	64
Gambar 5.6 Tampilan Home.....	65
Gambar 5.7 Tampilan faktur penjualan	67
Gambar 5.8 Tampilan Pembayaran Panjar.....	70
Gambar 5.9 Tampilan Pengambilan Kacamata.....	71
Gambar 5.10 Tampilan <i>Report</i>	72
Gambar 5.11 Tampilan <i>Top Sales</i>	73
Gambar 5.12 Tampilan Penambahan Data Barang	75
Gambar 5.13 Tampilan Data Barang	76
Gambar 5.14 Tampilan Persediaan Barang Cabang	76
Gambar 5.15 Tampilan Persediaan Barang Pusat	77
Gambar 5.16 Tampilan <i>Priority</i>	79
Gambar 5.17 Tampilan <i>Purchase Request</i>	80
Gambar 5.18 Tampilan <i>Purchase Order</i>	81

Gambar 5.19 Tampilan surat jalan	82
Gambar 5.20 Tampilan daftar barang yang hampir habis	91

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Bisnis optik merupakan salah satu contoh bisnis retail *speciality store* dengan karakteristik *variety* sempit, *assortment* luas, servis yang diberikan tinggi, dan harga produk tinggi. *Variety* adalah jumlah dari kategori produk yang ditawarkan retailer. *Assortment* adalah jumlah barang berbeda yang ditawarkan dalam kategori produk tersebut. *Variety* dan *Assortment* akan menjadi indikator tipe bisnis retail. Optik menjual produk seperti frame kacamata, lensa kacamata, dan cairan pembersih kacamata. Servis yang ditawarkan optik pada umumnya adalah pemeriksaan ukuran mata, memperbaiki frame kacamata apabila sudah kurang nyaman digunakan, dan merangkai kacamata sesuai keinginan konsumen.

Perkembangan industri optik nasional Indonesia didorong oleh Departemen Perindustrian sehingga industri optik dapat menguasai pangsa pasar lokal yang mencapai 6 Triliun karena 40% atau sekitar 80 juta orang di Indonesia harus menggunakan kacamata (detik finance, 2008). Menurut Aneka Depperin Ansari Bukhari, “potensi pasar industri optik terus berkembang seiring pertumbuhan penduduk (detik finance, 2008). Menurut Direktur PDO Gapopin Thomas Soetomo, “ke depannya pangsa pasar industri optik masih sangat besar. Selain karena tipikal konsumen yang biasanya minimal memiliki dua unit kacamata,

penggunaannya juga hanya sebatas periode tertentu atau terdapat masa penggantian kacamata” (detik finance, 2008).

Menteri Kesehatan, Prof. Nila F. Moeloek mengatakan bahwa penggunaan kacamata meningkat, terutama di kota. Tren ini dianggap sebagai masalah yang dialami masyarakat, khususnya anak-anak (Okezone lifestyle, 2014). Akibat penggunaan gadget yang berlebihan saat ini mulai banyak anak memakai kacamata. Ia memperkirakan jumlah anak memakai kacamata 20% dari populasi jumlah penduduk anak di Indonesia (Kebijakan kesehatan Indonesia, 2014).

Dalam acara seminar Hari Penglihatan Sedunia atau World Sight Day, Dimas Alya dari Kementerian Pemberdayaan Perempuan dan Perlindungan Anak (KPPPA) mengatakan bahwa saat ini sudah banyak anak-anak yang sudah menggunakan kacamata (Republika, 2017). Alya menyatakan bahwa jumlah anak-anak yang berkacamata terus meningkat jumlahnya dari tahun ke tahun. Jadi, dari data di atas dapat disimpulkan bahwa industri optik akan terus berkembang, hal ini didukung oleh tingginya tingkat pengguna kacamata yang terus bertambah seiring bertambahnya pertumbuhan penduduk. Perkembangan teknologi gadget juga mulai membuka peluang perkembangan industry optik pada pasar anak-anak.

Saat ini penggunaan kacamata tidak hanya sebagai alat bantu penglihatan tetapi juga digunakan sebagai salah satu item fashion yang mulai digemari banyak orang. Untuk membuat penampilan menjadi lebih menarik, konsumen harus berhati-hati dalam memilih model frame kacamata (Kompasiana, 2015). Penampilan seseorang akan menjadi lebih buruk dari sebelumnya apabila model atau warna frame kacamata yang digunakan tidak sesuai dengan bentuk muka

ataupun warna kulit. Hal-hal yang diperhatikan konsumen dalam memilih frame kacamata adalah kesesuaian model dan warna frame dengan bentuk wajah dan warna kulit dan memilih frame yang sedang tren. Memakai model frame kacamata yang sedang tren akan membuat seseorang lebih percaya diri dan nyaman saat bersosialisasi dengan lingkungan sekitar.

Seiring perkembangan industri optik, pelaku usaha bisnis optik semakin bertambah terutama di daerah perkotaan. Hal ini dapat dibuktikan dengan mengetik kata kunci “optik”, hasil pencarian menunjukkan sekitar 20 optik di Bandung (Google Maps, 2016). Namun jumlah tersebut masih jauh dari kenyataan karena menurut pengamatan peneliti, jumlah optik di Bandung melebihi 20. Meskipun di daerah perkotaan jumlah bisnis optik banyak, tetapi jumlah bisnis optik di daerah kabupaten khususnya kabupaten Toraja Utara masih sedikit. Berdasarkan wawancara dengan pemimpin Optik Toraja, jumlah optik di Toraja Utara selain Optik Toraja ada sekitar 5 optik (Bernard, 2017). Dibandingkan dengan peluang pasar optik di kota Bandung, peluang pasar untuk optik di Toraja Utara masih terbilang luas.

Optik Toraja merupakan salah satu optik yang berada di daerah Toraja Utara, Sulawesi Selatan. Optik Toraja mulai menjalankan bisnisnya dari tahun 1999. Optik Toraja menjual produk berupa frame kacamata dan lensa kacamata. Lensa kacamata yang dijual adalah lensa kacamata minus dan plus karena konsumen Optik Toraja rata-rata merupakan kalangan remaja sampai orang tua. Servis yang diberikan Optik Toraja adalah pemeriksaan ukuran mata; perbaikan dan penyetelan frame kacamata; dan pemberian tempat dan lap kacamata.

Berdasarkan kesimpulan fakta-fakta di atas bahwa permintaan kacamata terus meningkat dari tahun ke tahun dan konsumen memilih model frame kacamata yang sesuai dan sedang tren, Optik Toraja harus mengetahui tren frame kacamata dan menyediakan frame kacamata yang sedang tren. Untuk mengetahui tren frame kacamata, Optik Toraja harus melihat data penjualan setiap merk kacamata yang disediakan. Dari data penjualan, Optik Toraja dapat menyimpulkan frame barang yang paling laku adalah frame yang sedang tren saat itu. Persediaan barang pun harus diperhatikan agar Optik Toraja dapat terus menyediakan frame yang sedang tren.

Masalah yang dihadapi Optik Toraja saat ini adalah Optik Toraja tidak menganalisa data penjualan setiap frame mengakibatkan penambahan barang tidak terkontrol. Saat ini Optik Toraja tidak mengetahui data penjualan setiap frame sehingga pembelian frame kacamata tidak terkontrol. Maka yang harus diperbaiki adalah pengontrolan penjualan dan persediaan Optik Toraja. Sistem informasi yang dapat mendukung pengontrolan adalah *Management Control System* (MCS). *Management Control System* adalah sebuah sistem yang menggabungkan dan menggunakan informasi untuk membuat keputusan perencanaan dan pengontrolan, memastikan sumber daya organisasi dialokasikan secara optimal, mengatur perilaku manajer serta pegawai lainnya, dan mengevaluasi kinerja pegawai. Sistem yang sudah ada akan dikembangkan agar masalah yang dihadapi saat ini dapat diselesaikan.

Menurut Laudon & Laudon (2012), pengembangan sistem adalah kegiatan membentuk atau membangun sistem informasi untuk mengatasi masalah atau

mengembangkan organisasi. Kegiatan inti dalam proses pembangunan sistem adalah analisis sistem dan perancangan sistem. Informasi yang diperlukan meliputi siapa yang memerlukan informasi, apa saja informasi yang diperlukan, di mana informasi didapat, kapan dan bagaimana mendapatkan informasi. Pengembangan sistem memerlukan proses yang panjang karena perlu mengetahui sistem seperti apa yang akan diterapkan, bagaimana kondisi internal dan eksternal perusahaan, serta informasi apa saja yang diperlukan dan bagaimana mendapatkannya.

Berdasarkan penjelasan di atas maka dilakukan penelitian dengan judul “Rancangan Sistem Pengendalian Persediaan Optik Toraja”.

1.2 Identifikasi Masalah

Berdasarkan masalah-masalah yang dijelaskan di latar belakang, masalah yang dapat diidentifikasi antara lain:

1. Bagaimana proses bisnis Optik Toraja saat ini?
2. Bagaimana solusi untuk mengatasi masalah Optik Toraja?
3. Bagaimana persiapan Optik Toraja untuk menerapkan sistem yang baru?
4. Bagaimana tanggapan pemimpin Optik Toraja mengenai usulan sistem yang diberikan?

1.3 Tujuan Penelitian

1. Untuk mengetahui proses bisnis Optik Toraja saat ini.
2. Untuk mengetahui solusi yang dapat mengatasi masalah di Optik Toraja.
3. Untuk mengetahui persiapan Optik Toraja dalam menerapkan sistem yang baru.
4. Untuk mengetahui tanggapan pemilik mengenai rancangan sistem yang membantu mengelola dan mengontrol persediaan barang Optik toraja.

1.4 Manfaat Penelitian

1. Perusahaan

Hasil penelitian ini memberikan rancangan system yang dapat memperbaiki pengelolaan dan pengontrolan penjualan dan inventory Optik Toraja. Dengan demikian dapat mengatasi masalah yang terjadi dan menyediakan frame kaca mata yang sesuai dengan keinginan konsumen.

2. Peneliti

Menambah pengetahuan praktikal dan kesadaran terhadap suatu masalah yang dapat terjadi di bisnis optik dan mendapat kesempatan menerapkan ilmu perkuliahan dalam memecahkan masalah yang terjadi di optik yang menjadi objek penelitian ini.

3. Pembaca

Penelitian ini dapat dijadikan referensi bagi pembaca yang ingin menambah pengetahuan praktikal pada perusahaan dan masalah yang sejenis, maupun bagi pembaca yang ingin melakukan penelitian pada sektor bisnis dan masalah yang sejenis di waktu yang akan datang.