

BAB I

PENDAHULUAN

1.1 Latar Belakang Masalah

Di era perkembangan teknologi saat ini, para pelaku usaha dalam semua sektor harus bisa beradaptasi dengan perkembangan-perkembangan yang ada. Perkembangan kebutuhan manusia dan teknologi semakin pesat sehingga menimbulkan banyak pengaruh dalam perkembangan ekonomi dan kegiatan bisnis. Dengan adanya teknologi seperti saat ini, memberikan peluang bagi pelaku usaha dan membantu perusahaan dalam menjangkau dan memperluas jangkauan pasarnya. Para pelaku usaha harus bisa menciptakan program-program unggul, bermanfaat, berkualitas dan tentunya inovatif untuk memenuhi kebutuhan pelanggan (M. Siagian & Wasiman, 2023:527)

Salah satu perusahaan yang menimbulkan peningkatan pada banyak aspek seperti terhadap perkembangan ekonomi dan kegiatan bisnis ialah perusahaan yang bergerak di bidang pelayaran. Industri pelayaran berkembang pesat di Indonesia. Hal tersebut membuat persaingan dalam industri pelayaran semakin kompetitif. Perusahaan harus berusaha menciptakan strategi pemasaran yang tepat. Salah satu peluang bisnis dalam industri pelayaran ialah penjualan produk *Marine Safety Equipment* (Wijaya & Purba, 2020:850)

Marine Safety Equipment merupakan alat-alat yang dapat digunakan untuk menjamin keselamatan dalam menjalani pekerjaan laut. Tidak semua alat-alat keselamatan yang berada di atas kapal dapat bekerja dan terpelihara dengan baik.

Perlengkapan keselamatan merupakan syarat utama untuk menjamin keselamatan seluruh penumpang dan kru pada saat kapal beroperasi. Perlengkapan keselamatan harus selalu dalam kondisi sempurna dan siap pakai pada saat-saat darurat yang tidak terduga agar seluruh penumpang dan kru kapal dapat menyelamatkan diri (Yunfan Lu, 2023:191).

Menurut Kotler dan Armstrong dalam (Dhani et al, 2021:98) Pemasaran langsung atau yang disebut juga direct marketing adalah sebuah bentuk pemasaran dengan melibatkan secara langsung konsumen untuk membujuk mereka melakukan pembelian. Ketika sales melakukan pemasaran langsung, mereka harus memiliki kreativitas dalam berbicara atau bahkan desain web yang menarik untuk mendorong pengaruh dan potensi minat beli dan kunjungan berulang terhadap produk yang dijual dan perusahaan. Butuh informasi-informasi yang akurat, spesifik dan menarik pada saat pemasaran langsung. Pemasaran langsung sangat efektif dan efisien untuk menambah tingkat penjualan.

Permasalahan pemasaran langsung pada PT Hong Yi Indoensia ialah masih banyak perusahaan galangan kapal, perusahaan hotel dan perusahaan-perusahaan lain yang harus didatangi langsung untuk melakukan pemasaran langsung. Pada saat seperti itu, PT Hong Yi Indonesia harus bisa memanfaatkan perusahaan-perusahaan tersebut yang ada untuk melakukan pemasaran langsung sehingga tahu apa saja kebutuhan yang dibutuhkan akan sebuah safety pada Perusahaan tersebut. Namun PT Hong Yi Indonesia masih sering mendapatkan orderan melalui konsumen yang datang langsung ke kantor. Artinya, masih jarang atau minim nya kegiatan pemasaran langsung. Dimana total penjualan oleh sales

dengan nama PT Hong Yi Indonesia. Sedangkan total penjualan oleh sales lainnya angka nya lebih kecil dari total penjualan PT Hong Yi Indonesia. Maka dapat disimpulkan bahwa, customer masih banyak yang datang ke perusahaan untuk membeli *marine safety equipment* yang mereka butuhkan. Berikut data laporan penjualan per-sales.

Gambar 1. 1 Laporan Penjualan Sales

PT. HONG YI INDONESIA
Laporan Penjualan Per MU Per Nama Sales

Untuk Bulan : Januari 2023 [Cash, Credit] Page 3 of 7

NO PENJ	TANGGAL	PELANGGAN	SALES	HARGA	DISC	TAX	TOTAL
PT.HONG YI INDONESIA							
CR_00004	02/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	413.000	-	-	413.000
CR_00005	02/01/2023	1.351.04 PT.HONG YI STORE DEPARTM	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00008	02/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	1.200.000	-	-	1.200.000
CR_00016	03/01/2023	1.350.03 PT.SINAR MAS PUTRA TEKNI	PT.HONG YI I	24.000.000	-	-	24.000.000
CR_00020	04/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	520.000	-	-	520.000
CR_00022	04/01/2023	1.351.04 PT.HONG YI STORE DEPARTM	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00025	04/01/2023	1.321.3 PT.Jaya Raya Sejati	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00026	04/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	2.407.000	-	-	2.407.000
CR_00042	06/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	471.000	-	-	471.000
CR_00044	06/01/2023	1.349.00 PT.Aurora Nova Trading	PT.HONG YI I	2.673.000	267.300	-	2.405.700
CR_00048	06/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	2.053.000	-	-	2.053.000
CR_00054	07/01/2023	1.349.00 PT.Aurora Nova Trading	PT.HONG YI I	540.000	54.000	-	486.000
CR_00055	07/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	62.989.000	1.000.000	-	61.989.000
CR_00056	07/01/2023	1.346.00 PAK AHD	PT.HONG YI I	1.771.000	-	-	1.771.000
CR_00058	09/01/2023	1.319.28 PT.Hong Yi Distributor Kaltim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00059	09/01/2023	1.312.11 PT.Hong Yi Distributor Indone	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00061	09/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	780.000	-	-	780.000
CR_00069	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	230.000	-	-	230.000
CR_00074	10/01/2023	1.349.00 PT.Aurora Nova Trading	PT.HONG YI I	1.644.000	164.400	-	1.479.600
CR_00077	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	6.462.000	-	-	6.462.000
CR_00078	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	6.462.000	-	-	6.462.000
CR_00079	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	3.500.000	-	-	3.500.000
CR_00080	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	38.000.000	1.000.000	-	37.000.000
CR_00081	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	38.000.000	1.000.000	-	37.000.000
CR_00082	10/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	210.000	-	-	210.000
CR_00086	11/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	100.000	-	-	100.000
CR_00093	11/01/2023	1.349.00 PT.Aurora Nova Trading	PT.HONG YI I	3.997.000	399.700	-	3.597.300
CR_00097	12/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	1.003.000	-	-	1.003.000
CR_00106	12/01/2023	1.340.9 CV.Surya Timur Marine	PT.HONG YI I	22.500.000	-	-	22.500.000
CR_00107	12/01/2023	1.347.06 PT.BARITO GALANGAN NUSAN	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00119	13/01/2023	1.349.00 PT.Aurora Nova Trading	PT.HONG YI I	3.213.000	321.300	-	2.891.700
CR_00125	13/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	15.704.500	-	-	15.704.500
CR_00127	13/01/2023	1.351.04 PT.HONG YI STORE DEPARTM	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00130	14/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	1.902.000	-	-	1.902.000
CR_00139	16/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	1.104.000	-	-	1.104.000
CR_00140	16/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	2.000.000	-	-	2.000.000
CR_00145	16/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	962.000	-	-	962.000
CR_00153	16/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	500.000	-	-	500.000
CR_00167	17/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	4.207.000	-	-	4.207.000
CR_00181	18/01/2023	1.347.07 PT.BARUNA INDO NUSA	PT.HONG YI I	1.238.000	-	-	1.238.000
CR_00182	18/01/2023	1.347.07 PT.BARUNA INDO NUSA	PT.HONG YI I	17.034.400	-	-	17.034.400
CR_00185	18/01/2023	1.312.11 PT.Hong Yi Distributor Indone	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00186	18/01/2023	1.312.11 PT.Hong Yi Distributor Indone	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00187	18/01/2023	1.312.11 PT.Hong Yi Distributor Indone	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00188	18/01/2023	1.319.28 PT.Hong Yi Distributor Kaltim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00189	18/01/2023	1.500.7 PT.Hong Yi Distributor Jatim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00190	18/01/2023	1.500.7 PT.Hong Yi Distributor Jatim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00193	18/01/2023	1.319.28 PT.Hong Yi Distributor Kaltim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00194	18/01/2023	1.500.7 PT.Hong Yi Distributor Jatim	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR_00197	18/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	160.000	-	-	160.000
CR_00199	18/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	44.049.000	-	-	44.049.000
CR_00200	18/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	58.732.000	-	-	58.732.000
CR_00205	19/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	7.200.000	-	-	7.200.000
CR_00211	19/01/2023	1.350.03 PT.SINAR MAS PUTRA TEKNI	PT.HONG YI I	6.500.000	-	-	6.500.000
CR_00214	19/01/2023	1.352.00 PT.CELEBES MEGA MANDIRI	PT.HONG YI I	30.300.000	-	-	30.300.000

Printed: Wed, 01 Feb 2023 08:55:12 Data Copied: 01 Feb 2023 08:52:48 Tutup Hari: 31 Dec 2018

PT. HONG YI INDONESIA**Laporan Penjualan Per MU Per Nama Sales**

Untuk Bulan : Januari 2023

[Cash, Credit]

Page 4 of 7

NO PENJ	TANGGAL	PELANGGAN	SALES	HARGA	DISC	TAX	TOTAL
PT.HONG YI INDONESIA							
CR 00238	20/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	5.795.000	-	-	5.795.000
CR 00239	20/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	11.416.000	-	-	11.416.000
CR 00240	21/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	600.000	-	-	600.000
CR 00246	25/01/2023	1.316.4 CV.Elco Citratama	PT.HONG YI I	4.620.000	462.000	-	4.158.000
CR 00260	26/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	187.000	-	-	187.000
CR 00264	27/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	100.000	-	-	100.000
CR 00265	27/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	5.500.000	-	-	5.500.000
CR 00273	27/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	4.098.000	-	-	4.098.000
CR 00290	30/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	3.167.000	-	-	3.167.000
CR 00294	30/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	330.000	-	-	330.000
CR 00297	30/01/2023	1.318.00 PT.Sukses Multi Perkasa	PT.HONG YI I	6.210.000	-	-	6.210.000
CR 00304	30/01/2023	1.323.60 PT.Tri Tunggal Artha Makmur	PT.HONG YI I	4.200.000	-	-	4.200.000
CR 00305	30/01/2023	1.350.02 PT.DUTA ASIA BAHARI	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR 00314	31/01/2023	1.350.03 PT.SINAR MAS PUTRA TEKNI	PT.HONG YI I	11.440.000	-	-	11.440.000
CR 00315	31/01/2023	1.350.03 PT.SINAR MAS PUTRA TEKNI	PT.HONG YI I	11.000.000	-	-	11.000.000
CR 00316	31/01/2023	1.350.02 PT.DUTA ASIA BAHARI	PT.HONG YI I	-	-	-	-
CR 00317	31/01/2023	1.323.60 PT.Tri Tunggal Artha Makmur	PT.HONG YI I	3.498.000	-	-	3.498.000
CR 00318	31/01/2023	1.323.2 Cash	PT.HONG YI I	19.600.000	-	-	19.600.000
T O T A L			IDR	508.491.900	4.668.700	-	503.823.200

PT. HONG YI INDONESIA**Laporan Penjualan Per MU Per Nama Sales**

Untuk Bulan : Januari 2023

[Cash, Credit]

Page 1 of 7

NO PENJ	TANGGAL	PELANGGAN	SALES	HARGA	DISC	TAX	TOTAL
Anton							
CR 00002	02/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	4.574.000	-	-	4.574.000
CR 00009	02/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	108.000	-	-	108.000
CR 00024	04/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	2.784.000	-	-	2.784.000
CR 00043	06/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	80.000	-	-	80.000
CR 00052	06/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.850.000	-	-	1.850.000
CR 00083	10/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	294.000	-	-	294.000
CR 00084	10/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	400.000	-	-	400.000
CR 00116	13/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	2.252.000	-	-	2.252.000
CR 00124	13/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	630.000	-	-	630.000
CR 00133	14/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	300.000	-	-	300.000
CR 00176	17/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.104.000	-	-	1.104.000
CR 00217	19/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	2.586.000	-	-	2.586.000
CR 00250	25/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.414.000	-	-	1.414.000
CR 00251	25/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	710.000	-	-	710.000
CR 00255	26/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	14.800.000	-	-	14.800.000
CR 00267	27/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.984.000	99.200	-	1.884.800
CR 00269	27/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.980.000	-	-	1.980.000
CR 00293	30/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	1.008.000	-	-	1.008.000
CR 00306	31/01/2023	1.323.2 Cash	Anton	5.500.000	-	-	5.500.000
CR 00309	31/01/2023	1.354.01 PT.PELAYARAN LAUTAN MARIN	Anton	560.000	-	-	560.000
T O T A L			IDR	44.918.000	99.200	-	44.818.800

Mr. Benny										
CR	00014	03/01/2023	1.304.20	PT.Panca Dynamic Perkasa (P	Mr. Benny	3.863.000	644.000	-	3.219.000	
CR	00019	04/01/2023	1.304.20	PT.Panca Dynamic Perkasa (P	Mr. Benny	11.259.000	1.876.500	-	9.382.500	
CR	00071	10/01/2023	1.306.2	PT.Mega Satria Persada	Mr. Benny	3.766.000	342.000	-	3.424.000	
CR	00087	11/01/2023	1.311.10	PT.Buana Benua Shipping	Mr. Benny	1.142.000	-	-	1.142.000	
CR	00099	12/01/2023	1.306.10	CV.Mitra Dinamis	Mr. Benny	1.650.000	-	-	1.650.000	
CR	00135	16/01/2023	1.306.10	CV.Mitra Dinamis	Mr. Benny	342.000	57.000	-	285.000	
CR	00149	16/01/2023	1.311.4	PT.Tri Pilar Mas	Mr. Benny	7.110.000	1.185.000	-	5.925.000	
CR	00154	16/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00155	16/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00169	17/01/2023	1.304.20	PT.Panca Dynamic Perkasa (P	Mr. Benny	850.000	141.000	-	709.000	
CR	00171	17/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00172	17/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00173	17/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00174	17/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00175	17/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00204	19/01/2023	1.338.6	PT.Karya Pacific Shipping	Mr. Benny	12.000.000	-	-	12.000.000	
CR	00215	19/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00216	19/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00219	29/01/2023	1.306.10	CV.Mitra Dinamis	Mr. Benny	5.500.000	-	-	5.500.000	
CR	00221	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00222	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00223	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00224	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00225	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00226	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00227	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00231	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00232	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00233	20/01/2023	1.306.30	PT.Karya Teknik Utama	Mr. Benny	-	-	-	-	
CR	00274	27/01/2023	1.306.10	CV.Mitra Dinamis	Mr. Benny	4.890.000	815.000	-	4.075.000	
CR	00281	28/01/2023	1.306.10	CV.Mitra Dinamis	Mr. Benny	850.000	-	-	850.000	
CR	00312	31/01/2023	1.311.4	PT.Tri Pilar Mas	Mr. Benny	1.060.000	-	-	1.060.000	
CR	00313	31/01/2023	1.311.4	PT.Tri Pilar Mas	Mr. Benny	1.424.000	237.000	-	1.187.000	
T O T A L						IDR	55.706.000	5.297.500	-	50.408.500
PT.HONG YI INDONESIA										

Printed: Wed, 01 Feb 2023 08:55:12 Data Copied: 01 Feb 2023 08:52:48 Tutup Hari: 31 Dec 2018

Sumber: Data Resmi dari PT Hong Yi Indonesia

Kemudahan penggunaan adalah sejauh mana seseorang dapat dengan mudah menyelesaikan suatu pekerjaannya karena memanfaatkan suatu sistem atau teknologi. Sering jug disebut bahwa kemudahan penggunaan adalah ketika konsumen merasakan kemudahan dalam hal bertransaksi dan mendaptkan produk. Pada saat konsumen bisa bertransaksi dengan lancar, dan menggunakan produk dengan baik maka hal tersebut dapat dikatakan bahwa konsumen telah merasakan kemudahan penggunaan. Ketika konsumen telah merasakan kemudahan penggunaan, mereka cenderung akan melakukan pembelian terus-menerus (Siti & Alfian, 2022:58)

Produk-produk PT Hong Yi Indonesia terbilang sangat susah untuk digunakan oleh kalangan umum. Produk-produk *Marine Safety Equipment* digunakan oleh para kru saat berlayar dengan kapal. PT Hong Yi Indonesia harus

bisa memberikan kemudahan penggunaan atas produknya dengan memberikan penjelasan penggunaan dan buku panduan penggunaan. Bagi perusahaan lain, *Marine Safety Equipment* digunakan oleh karyawan sebagai safety pada saat terjadi bencana. Namun hal itu masih belum terjadi, banyak konsumen yang bertanya ketika ingin menggunakannya bukan pada saat pembelian. Maka dari itu, PT Hong Yi Indonesia juga harus memberikan kemudahan penggunaan begitu juga dalam berkomunikasi. Mereka harus menyediakan buku panduan dan beberapa platform komunikasi seperti Whatsapp, website, e-mail, dan social media. Hal-hal tersebut agar penjelasan, penggunaan dan perawatan produk dan jasa selalu dimengerti oleh customer.

Kepercayaan merupakan suatu keyakinan dari seorang individu tentang maksud dan tingkah laku yang diberikan kepada individu lainnya. Maka dari itu sering sekali kepercayaan dapat diartikan sebagai suatu harapan customer bahwa penyedia jasa dapat dipercaya atau diandalkan untuk memenuhi keinginannya. Kepercayaan konsumen pada penjual juga dapat dilihat dari keandalannya dalam menjamin sebuah produk dan transaksi. Saat memasarkan produk sebaiknya jangan melakukan miss selling, karena akan berdampak pada kepercayaan seorang konsumen (Safira Febrilla & Ponirin, 2022:57)

Permasalahan yang masih ditemukan pada PT Hong Yi Indonesia yaitu masih terdapat memasarkan produk dengan miss selling. Dimana penjelasan produk yang berbeda dan tidak detail yang akan membahayakan customer. Hal tersebut dilihat dari complain yang masih sering terjadi. Kejadian seperti itu

membuat rating terhadap perusahaan dan produk menurun. Bahkan angka penjualan jadi menurun ketika customer tidak memiliki kepercayaan lagi.

Minat beli dapat diartikan sebagai sikap senang pada objek yang membuat seseorang berusaha untuk mendapatkannya dengan cara membayar atau pengorbanan lainnya. Artinya minat beli memberikan instruksi pada diri customer untuk melakukan pembelian. Sering juga disebut bahwa minat beli merupakan hasil dari evaluasi pemikiran mereka tentang manfaat yang didapat saat menggunakan produk/jasa yang diinginkan. Konsumen akan semakin terdorong minat belinya pada saat merasakan manfaat produk/jasa tersebut (Maiti & Bidinger, 2018:45).

Tabel 1. 1 Data Penjualan Periode Januari-Juni 2023

No.	Bulan	Pendapatan	
1	Januari	IDR 1.248.084.300	USD 2.800,00
2	Februari	IDR 1.770.366.194	USD -
3	Maret	IDR 1.776.163.330	USD -
4	April	IDR 1.774.543.946	USD -
5	Mei	IDR 1.310.468.808	USD -
6	Juni	IDR 1.450.993.640	USD 930,00

Sumber: Data Resmi dari PT Hong Yi Indonesia

Dari data diatas, dapat dilihat bahwa PT Hong Yi Indonesia masih mengalami naik turun nya angka penjualan. Hal tersebut juga dapat diartikan bahwa ketika angka penjualan menurun maka terdapat minat beli yang berkurang. Minat beli berkurang juga disebabkan oleh banyak nya perusahaan kompetitor. Bisa dilihat pada tabel diatas, dari bulan Februari sampai Mei penjualan dalam dollar tidak ada. Tentu itu akan menjadi selisih profit yang tinggi. Banyak hal

yang mempengaruhi angka penjualan menurun yang dapat dilihat dari permasalahan yang ada, di beberapa antaranya ialah seperti pemasaran langsung yang masih kurang, kemudahan penggunaan yang diberikan, kepercayaan, dan minat beli yang menurun.

PT Hong Yi Indonesia didirikan secara resmi pada tanggal 20 Juli 2010 oleh Mr. Feng Chao dan Mr. Ang Bin Lie. Perusahaan tersebut sudah berjalan selama 13 tahun sebagai salah satu perusahaan distributor *Marine Safety Equipment* terbesar di Indonesia. PT Hong Yi Indonesia memiliki beberapa cabang di Kota besar di Indonesia, yaitu Kota Batam sebagai pusat, Jakarta, Surabaya, dan Samarinda. Salah satu barang yang mereka distribusikan yaitu produk Safety Equipment. Barang-barang nya berasal dari China langsung.

Perusahaan galangan kapal harus memiliki standart SOLAS (Safety of Life at Sea), yaitu peraturan peralatan keselamatan seperti peralatan penyelamat jiwa, termasuk penempatan dan pengoperasian peralatan keamanan yang harus ada di kapal. Itulah yang menjadi alasan PT Hong Yi Indonesia didirikan. PT Hong Yi Indonesia memanfaatkan peluang tersebut untuk berbisnis. Peralatan keselamatan wajib di kapal ialah sekoci, APAR, pelampung, jaket pelampung, rakit penyelamat tiup, api peralatan bertarung, peralatan lempar garis, dan masih banyak lagi. Barang-barang tersebut yang dinamakan *Marine Safety Equipment*, dimana barang-barang tersebutlah yang dijual oleh PT Hong Yi Indonesia yaitu *Marine Safety Equipment*. Barang-barang *Marine Safety Equipment* seperti APAR juga di distributorkan ke beberapa hotel sebagai safety. (Azis & Wahid, 2019)

Marine Safety Equipment bukanlah sebuah produk-produk yang mudah untuk dipasarkan karena pasarnya yang tidak umum, dimana kebanyakan hanya untuk perusahaan galangan kapal saja dan perusahaa-perusahaan lain yang membutuhkan barang safety. Minimnya kegiatan pemasaran langsung untuk datang ke perusahaan galangan kapal tentu menyia-nyiakan kesempatan untuk menambah permintaan akan produk. Penjelasan produk yang tidak detail dan informatif akan membahayakan penggunaanya sehingga hal tersebut akan menimbulkan complain akan kemudahan penggunaan produk/jasa. Kepercayaan akan produk *Marine Safety Equipment* tentu berdasarkan akan sertifikat standar produk yang aman. Tentu perusahaan galangan kapal ketika membeli produk *Marine Safety Equipment* akan detail dalam memilih produk. Maka dari itu, perusahaan distributor *Marine Safety Equipment* seperti PT Hong Yi Indonesia dituntut untuk bisa memiliki strategi bisnis yang baik dan matang.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “THE IMPACT OF ELECTRONIC WORD OF MOUTH (E-WOM), EASE OF USE, TRUST AND BRAND IMAGE TO PURCHASE INTENTION ON TOKOPEDIA : EVIDENCE FROM INDONESIA” (Sinta 2) yang dilakukan (Sri Rahayu dkk, 2022)(hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa word of mouth (e-wom), ease of use, trust dan brand image dinyatakan positif dan signifikan terhadap minat beli.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “DETERMINANTS OF E-COMMERCE USER SATISFACTION: THE MEDIATING ROLE OF PURCHASE INTENTION” (Sinta 2) oleh (Putu, 2022), menyatakan bahwa riset

nya menunjukkan effort expectancy dan trust berpengaruh positif dan signifikan terhadap intention to purchase.

Pada penelitian terdahulu yang berjudul “Pengaruh Direct Marketing dan Product Quality Terhadap Minat Beli Ulang Pada Live Streaming Tiktok (Studi pada pengguna aplikasi Tiktok di Kota Medan)’ (Sinta 2) oleh (Tety, 2022) menyatakan bahwa direct marketing dan product quality mempunyai pengaruh yang signifikan terhadap minat beli.

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka peneliti menarik judul **“PENGARUH PEMASARAN LANGSUNG, KEMUDAHAN PENGGUNAAN, DAN KEPERCAYAAN TERHADAP MINAT BELI *MARINE SAFETY EQUIPMENT* PADA PT HONG YI INDONESIA”**

1.2 Identifikasi Masalah

Melalui latar belakang penelitian diatas, maka peneliti dapat mengidentifikasi permasalahan yang terdapat pada penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Masih minim nya kegiatan pemasaran langsung dimana tidak turun kelapangan untuk menawarkan produk/jasa secara langsung.
2. Terdapatnya customer yang masih kesusahan dalam menggunakan produk-produk.
3. Masih terjadinya complain atas produk/jasa.
4. Jarang terjadinya re-purchase atau pembelian ulang.
5. Banyak nya kompetitor dalam memengaruhi minat beli customer.

1.3 Batasan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka peneliti membatasi penelitian ini terhadap beberapa masalah yaitu:

1. Masalah yang terkait dengan pemasaran langsung, kemudahan penggunaan, kepercayaan dan minat beli *marine safety equipment* pada PT Hong Yi Indonesia.
2. Penyebaran kuesioner dalam bentuk kuesioner online atau elektronik untuk mendapatkan informasi dan data dari customer.
3. Penyebaran kuesioner akan dibagikan pada segmen konsumen di kalangan kapal.

1.4 Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang penelitian diatas, maka dapat disusun pula rumusan masalah penelitian ini yaitu sebagai berikut:

1. Apakah pemasaran langsung berpengaruh terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia?
2. Apakah kemudahan penggunaan berpengaruh terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia?
3. Apakah kepercayaan berpengaruh terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia?
4. Apakah pemasaran langsung, kemudahan penggunaan, dan kepercayaan berpengaruh terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia?

1.5 Tujuan Penelitian

Melalui rumusan masalah diatas, maka dapat ditentukan pula tujuan dari penelitian ini ialah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui pengaruh pemasaran langsung terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia.
1. Untuk mengetahui pengaruh kemudahan penggunaan terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia.
2. Untuk mengetahui pengaruh kepercayaan terhadap minat beli *Marine Safety Equipment* pada PT Hong Yi Indonesia.
3. Untuk mengetahui pengaruh pemasaran langsung, kemudahan penggunaan, dan kepercayaan terhadap minat beli pada PT Hong Yi Indonesia.

1.6 Manfaat Penelitian

1.6.1 Manfaat Teoritis

Manfaat secara teoritis penelitian ini diharapkan bisa menjadi bahan referensi atau informasi dalam merancang pemasaran dalam sebuah operasional perusahaan untuk meningkatkan minat beli.

1.6.2 Manfaat Praktis

1. Bagi Perusahaan
Agar dapat memberikan branding atau bahan pertimbangan disaat ingin meningkatkan lagi minat beli dan pemasaran produknya.
2. Bagi Peneliti

Agar dapat meningkatkan wawasan, ilmu pengetahuan, menyelesaikan permasalahan dengan sistematis dan juga sebagai alat untuk memperdalam teori-teori yang didapat selama kuliah.