

BAB IV

PAPARAN DATA DAN TEMUAN DATA

A. Gambaran Umum Objek Penelitian

1. Sejarah PT Putra Perdana Indoniaga

PT Putra Perdana Indoniaga merupakan perusahaan yang bergerak di sektor distribusi dan penjualan kendaraan roda empat serta berstatus sebagai dealer resmi Wuling Motors di Indonesia. Perusahaan ini tidak hanya menyediakan layanan penjualan kendaraan baru, tetapi juga dilengkapi dengan layanan purna jual seperti servis kendaraan dan penyediaan suku cadang. Wilayah operasionalnya mencakup beberapa daerah di Jawa Timur, antara lain Malang, Sidoarjo, Gresik, Mojokerto, Kediri, dan wilayah sekitarnya.²⁹

Berdasarkan data internal perusahaan serta laporan hasil kegiatan magang, PT Putra Perdana Indoniaga mulai beroperasi sekitar tahun 2015 dan bekerja sama dengan mitra pembiayaan sejak tahun 2019. Periode tersebut beriringan dengan awal ekspansi dan pertumbuhan Wuling Motors di industri otomotif Indonesia. Sejalan dengan perkembangan tersebut, perusahaan ini menunjukkan peningkatan kinerja yang berkelanjutan hingga menjadi salah satu jaringan dealer yang memiliki posisi strategis dalam menunjang distribusi dan aktivitas pemasaran produk Wuling, khususnya di kawasan Jawa Timur.

Keberadaan PT Putra Perdana Indoniaga tidak dapat dipisahkan dari perkembangan Wuling Motors di Indonesia yang berada di bawah naungan

²⁹ Sejarah Pendirian PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, n.d.

PT SGMW Motor Indonesia. Perusahaan induk tersebut mulai membangun basis produksi di Indonesia sejak tahun 2015 dan secara resmi memasarkan produknya secara nasional pada tahun 2017. Dalam konteks ini, PT Putra Perdana Indoniaga berperan sebagai mitra distribusi yang berfungsi memperluas jangkauan pasar serta meningkatkan penetrasi produk Wuling di berbagai wilayah.

Salah satu cabang penting dari perusahaan ini adalah PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, yang hadir sebagai bagian dari ekspansi jaringan dealer di Jawa Timur. Cabang ini berfokus pada penjualan kendaraan Wuling sekaligus menyediakan layanan pendukung berupa perawatan kendaraan, ketersediaan suku cadang, dan pelayanan purna jual bagi konsumen di wilayah Mojokerto dan sekitarnya. Kehadiran cabang Mojokerto bertujuan untuk meningkatkan aksesibilitas masyarakat terhadap produk Wuling serta memperkuat kualitas pelayanan kepada pelanggan.

Secara kelembagaan, PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto memiliki peran sebagai pusat distribusi sekaligus layanan otomotif yang mendukung kebutuhan mobilitas masyarakat daerah. Selain itu, cabang ini juga berfungsi sebagai mitra strategis Wuling Motors Indonesia dalam memperkuat penetrasi pasar otomotif nasional, khususnya di tingkat regional. Peran tersebut semakin relevan seiring dengan pertumbuhan industri otomotif dan meningkatnya permintaan kendaraan di wilayah Mojokerto dan sekitarnya.

2. Profil Struktur PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto

Berdasarkan hasil observasi lapangan, struktur organisasi PT Putra

Perdana Indoniaga Mojokerto yang berkaitan dengan proses pembiayaan kendaraan terdiri atas Branch Manager, Kepala Admin, dan Staff Administrasi. Ketiga bagian tersebut saling berkoordinasi dalam mendukung proses pengajuan kredit kendaraan melalui kerja sama dengan pihak leasing maupun perbankan.

Gambar 4.1 Struktur Organisasi PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto³⁰



Susunan organisasi PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto dirancang secara terencana untuk menunjang kelancaran kegiatan operasional serta memastikan setiap unit kerja melaksanakan fungsi dan tanggung jawabnya secara maksimal. Pengaturan struktur tersebut dimaksudkan agar tercipta sistem koordinasi yang tertib, profesional, dan selaras dengan visi serta misi perusahaan. Secara garis besar, struktur organisasi perusahaan yang berkaitan dengan proses pembiayaan kendaraan berikut:

³⁰ Gunawan Kepala Sevice, “Struktur Organisasi PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto” (Mojokerto, n.d.).

a. Branch Manager (Sandriati)

Branch Manager bertanggung jawab atas pengawasan operasional cabang, khususnya yang berkaitan dengan penjualan dan pembiayaan kendaraan. Tugas utamanya meliputi:

- 1) Mengawasi kegiatan operasional administrasi cabang
- 2) Menentukan strategi penjualan dan pencapaian target
- 3) Menjalin hubungan kerja sama dengan leasing/bank
- 4) Mengontrol kinerja keuangan cabang
- 5) Melakukan evaluasi dan pelaporan kepada kantor pusat

b. Kepala Admin

Kepala Admin bertanggung jawab dalam pengelolaan administrasi dan keuangan cabang yang berkaitan dengan proses pembiayaan kendaraan. Tugasnya meliputi:

- 1) Mengatur proses administrasi penjualan kendaraan
- 2) Memastikan kelengkapan dokumen kendaraan
- 3) Mengawasi pembayaran dan pelunasan leasing
- 4) Mengelola laporan keuangan harian dan bulanan
- 5) Mengoordinasikan pekerjaan staf administrasi

c. Staff Administrasi (Nadin dan Shella)

Staff administrasi mendukung proses administrasi pembiayaan kendaraan. Tugas utamanya:

- 1) Menginput data penjualan dan data pelanggan
- 2) Mengurus dokumen pembiayaan, invoice, dan kwitansi
- 3) Membantu proses pengajuan kredit

- 4) Mengarsipkan dokumen administrasi
- 5) Menyiapkan laporan administrasi

B. Paparan Data Penelitian

1. Implementasi Pembiayaan Kendaraan Listrik Di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto

PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto merupakan dealer kendaraan listrik yang bekerja sama dengan beberapa lembaga pembiayaan dalam menyediakan fasilitas pembelian kendaraan listrik secara kredit. Kerja sama tersebut dilakukan untuk mempermudah masyarakat dalam memiliki kendaraan listrik yang dinilai lebih ramah lingkungan dibanding kendaraan berbahan bakar fosil.

Berdasarkan hasil penelitian, PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto terlihat dari adanya dukungan pembiayaan kendaraan listrik melalui beberapa lembaga pembiayaan seperti BSI Oto, Wuling Finance, BCA Finance, dan Maybank Finance. Pembiayaan tersebut menjadi salah satu faktor yang membantu masyarakat dalam membeli kendaraan listrik melalui sistem cicilan

Hasil wawancara pihak marketing PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, sebagian besar konsumen kendaraan listrik lebih memilih menggunakan sistem kredit dibanding pembayaran tunai karena harga kendaraan listrik relatif tinggi. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Kalau dilihat dari kondisi di lapangan, memang sebagian besar konsumen itu tidak langsung membeli secara tunai karena harga kendaraan listrik relatif lebih tinggi dibanding kendaraan biasa.”³¹

Informan juga menjelaskan bahwa fasilitas pembiayaan

³¹ Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026.

memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam membeli kendaraan listrik.

“Dengan adanya fasilitas pembiayaan dari leasing maupun perbankan, masyarakat jadi lebih mudah untuk membeli kendaraan listrik melalui sistem cicilan.”³²

Selain itu, dalam proses pengajuan pembiayaan kendaraan listrik sebagian besar sudah dilakukan secara digital. Konsumen dapat mengirimkan dokumen persyaratan melalui WhatsApp maupun sistem online dari pihak leasing dan perbankan sehingga penggunaan dokumen fisik menjadi lebih sedikit. Berdasarkan hasil wawancara dengan informan, proses pengajuan pembiayaan saat ini sudah lebih praktis karena menggunakan sistem digital.

“Sekarang pengajuan pembiayaan kendaraan listrik sebagian besar sudah dilakukan secara online sehingga dokumen lebih banyak dikirim melalui sistem digital.”³³

Informan juga menambahkan:

“Penggunaan sistem digital membuat proses pengajuan lebih cepat dan penggunaan dokumen fisik menjadi lebih sedikit dibanding sebelumnya.”³⁴

Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa implementasi pembiayaan kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto telah menerapkan paperless banking. Penggunaan sistem digital dalam proses pengajuan pembiayaan membantu mengurangi penggunaan kertas dalam aktivitas operasional.

³² Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026.

³³ Wawancara Dengan Pak Gunawan Kepala PT Putra Perdana Indoniaga, Mojokerto 24 Februari 2026.

³⁴ Wawancara Dengan Pak Gunawan Kepala PT Putra Perdana Indoniaga, Mojokerto 24 Februari 2026.

Berdasarkan hasil penelitian, masing-masing lembaga pembiayaan memiliki skema pembiayaan yang berbeda-beda. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Dengan akad murabahah, nasabah itu sudah tahu dari awal berapa total yang harus dibayar sehingga pembayaran dilakukan secara angsuran sesuai kesepakatan.”³⁵

Selain itu, lembaga pembiayaan lain juga memberikan fasilitas kredit kendaraan listrik dengan sistem pembayaran cicilan sesuai kemampuan konsumen.

“Pembiayaan kendaraan listrik ini memang termasuk dalam pembiayaan yang kami dorong karena masyarakat sekarang mulai tertarik menggunakan kendaraan listrik.”³⁶

Adapun skema pembiayaan yang digunakan oleh masing-masing lembaga pembiayaan yaitu BSI Oto menggunakan pembiayaan syariah dengan akad murabahah, yaitu sistem jual beli dengan pembayaran secara angsuran sesuai tenor yang dipilih konsumen. Wuling Finance menggunakan sistem kredit kendaraan dengan pembayaran uang muka dan cicilan bulanan. BCA Finance memberikan fasilitas kredit kendaraan dengan pembayaran angsuran secara berkala sesuai jangka waktu pembiayaan, sedangkan Maybank Finance menyediakan pembiayaan kendaraan bermotor dengan sistem pembayaran bertahap sesuai kemampuan konsumen.

Adanya berbagai skema pembiayaan tersebut memberikan

³⁵ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026, n.d.

³⁶ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026, n.d.

kemudahan bagi masyarakat dalam membeli kendaraan listrik. Hal tersebut sesuai dengan teori pembiayaan bahwa lembaga keuangan memiliki peran dalam mendukung pembiayaan kegiatan usaha yang ramah lingkungan dan berkelanjutan.

Selain memberikan kemudahan pembiayaan, kendaraan listrik juga dinilai lebih ramah lingkungan dibanding kendaraan berbahan bakar fosil karena mampu mengurangi emisi karbon dan pencemaran udara. Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak dealer, masyarakat mulai tertarik menggunakan kendaraan listrik karena dianggap lebih hemat dan mendukung pengurangan polusi udara. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Kendaraan listrik mulai banyak diminati karena dianggap lebih hemat dan lebih ramah lingkungan dibanding kendaraan biasa.”³⁷

Informan juga menambahkan:

“Masyarakat mulai memahami bahwa kendaraan listrik dapat membantu mengurangi polusi udara karena tidak menghasilkan emisi seperti kendaraan berbahan bakar fosil.”³⁸

2. Peran Pembiayaan dalam Mendukung Pertumbuhan Bisnis Kendaraan Listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto

Berikut data penjualan kendaraan listrik PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto selama periode Januari hingga Desember 2025

Tabel 4.1 Data Penjualan Kendaraan Listrik PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto³⁹

³⁷ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026, n.d.

³⁸ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026, n.d.

³⁹ Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026, n.d.

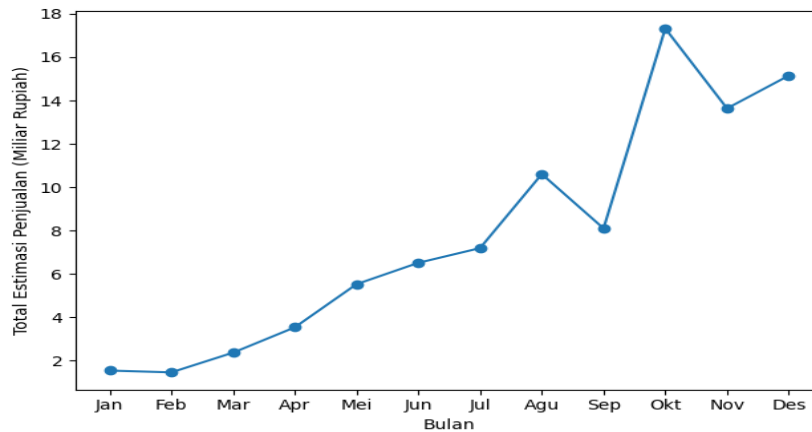
Bulan	Jenis Kendaraan	Skema	Jumlah	Harga per Unit (Rp)	Total Estimasi (Rp)
Januari	Binguo EV Cloud EV	• BSI Oto	1	358.000.000	Rp1.536.000.000,00
			1	410.000.000	
Februari	Binguo EV Lite	• Wuling finance	1	317.000.000	Rp1.454.000.000,00
			1	410.000.000	
Maret	Cloud EV Pro Binguo EV	• BSI Oto (2) • BCA Financce (1)	1	430.000.000	Rp2.364.000.000,00
			2	358.000.000	
April	Cloud EV Pro Binguo EV Cloud EV	• BSI Oto (2) • Wuling Finance (1)	1	410.000.000	Rp3.534.000.000,00
			1	358.000.000	
			1	410.000.000	
Mei	Binguo EV Lite Cloud EV Pro Binguo EV	• BSI Oto (3) • Maybank Finance (3)	2	317.000.000	Rp5.525.000.000,00
			2	430.000.000	
			1	358.000.000	
Juni	Cloud EV Binguo EV Binguo EV Lite	• Wuling Finance (2) • Cash (1) • BCA Finance	2	410.000.000	Rp6.510.000.000,00
			2	358.000.000	
			2	317.000.000	
Juli	Cloud EV Pro Cloud EV Binguo EV	• BSI Oto (3) • Maybank Finance (1) • Cash (1)	2	430.000.000	Rp7.188.000.000,00
			3	410.000.000	
			1	358.000.000	
Agustus	Cloud EV Binguo EV Lite Cloud EV Pro Binguo EV	• Cash (2) • BSI Oto (3) • BCA Finance (2)	2	410.000.000	Rp10.605.000.000,00
			3	317.000.000	
			1	430.000.000	
			1	358.000.000	

September	Cloud EV Pro Cloud EV Binguo EV Lite	• Wuling Finance (1) • BSI Oto (4) • Cash (3)	1 2 4	430.000.000 410.000.000 317.000.000	Rp8.099.000.000,00
Oktober	Binguo EV Cloud EV Binguo EV Lite Cloud EV Pro Cloud EV	• BSI Oto (4) • Wuling Finance (3) • Cash (2)	1 3 3 1 1	358.000.000 410.000.000 317.000.000 430.000.000 410.000.000	Rp17.325.000.000,00
November	Binguo EV Binguo EV Lite Cloud EV Cloud EV Pro	• Wuling Finance (2) • Cash (2) • BSI Oto (3) • BCA Finance (2)	3 3 1 2	358.000.000 317.000.000 410.000.000 430.000.000	Rp13.635.000.000,00
Desember	Cloud EV Pro Cloud EV Binguo EV Binguo EV Lite	• BSI Oto (5) • Wuling Finance (1) • Cash (2) • Maybank Finance (2)	3 1 3 3	430.000.000 410.000.000 358.000.000 317.000.000	Rp15.150.000.000,00

Gambar 4.2 Data Penjualan Kendaraan Listrik PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Januari-Desember 2025⁴⁰

Data diatas dapat disimpulkan dengan grafik berikut ini:

⁴⁰ Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026, n.d.



Berdasarkan data penjualan kendaraan listrik tahun 2025, penjualan kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto mengalami peningkatan dari bulan Januari hingga Desember. Peningkatan tersebut menunjukkan bahwa minat masyarakat terhadap kendaraan listrik mulai berkembang. Selain dipengaruhi oleh meningkatnya penggunaan kendaraan listrik di masyarakat, fasilitas pembiayaan juga menjadi salah satu faktor yang mendukung pertumbuhan bisnis kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto.

Berdasarkan hasil wawancara dengan pihak marketing PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, fasilitas pembiayaan memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam membeli kendaraan listrik yang memiliki harga relatif lebih tinggi dibanding kendaraan konvensional.

Hasil temuan tersebut kemudian diperkuat melalui data wawancara yang dilakukan dengan pihak dealer. Berdasarkan keterangan informan, diketahui bahwa sebagian besar konsumen cenderung tidak melakukan pembelian secara tunai, melainkan memanfaatkan skema pembiayaan yang tersedia. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan berikut:

“Kalau dilihat dari kondisi di lapangan, memang sebagian besar konsumen itu tidak langsung membeli secara tunai. Justru banyak

yang akhirnya jadi membeli setelah dijelaskan skema pembiayaannya. Jadi bisa dibilang pembiayaan itu sangat membantu meningkatkan penjualan kendaraan listrik di sini.”⁴¹

Pernyataan tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan tidak hanya berfungsi sebagai alternatif metode pembayaran, tetapi juga berperan sebagai faktor utama yang mendorong realisasi pembelian. Dengan kata lain, pembiayaan berfungsi sebagai faktor determinan dalam meningkatkan daya beli masyarakat.

Selain itu, dari hasil wawancara juga terungkap bahwa kemudahan pembiayaan mampu meningkatkan minat masyarakat terhadap kendaraan listrik. Banyak calon konsumen yang awalnya hanya sebatas tertarik, kemudian berubah menjadi pembeli setelah mendapatkan penjelasan terkait skema pembiayaan. Hal tersebut tercermin dalam pernyataan berikut:

“Awalnya banyak calon konsumen yang tertarik, tapi masih ragu karena harga kendaraan listrik relatif lebih tinggi dibanding mobil biasa. Tapi setelah dijelaskan kalau bisa dicicil dengan skema yang jelas dan angsuran tetap, mereka jadi lebih yakin untuk membeli.”⁴²

Temuan ini menunjukkan bahwa pembiayaan berperan dalam mengurangi hambatan finansial yang selama ini menjadi kendala utama dalam pembelian kendaraan listrik, sehingga mampu mendorong peningkatan minat konsumen. Lebih lanjut, pembiayaan juga berkontribusi dalam mempercepat proses pengambilan keputusan pembelian. Konsumen yang telah memiliki ketertarikan terhadap kendaraan listrik cenderung akan lebih cepat melakukan transaksi ketika didukung oleh skema pembiayaan

⁴¹ Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026.

⁴² Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026.

yang jelas, transparan, dan mudah diakses. Hal ini diperkuat oleh pernyataan informan berikut:

“Kalau kita lihat dari data penjualan, memang peningkatan itu mulai terasa ketika pembiayaan lebih gencar ditawarkan. Terutama di pertengahan sampai akhir tahun, banyak konsumen yang akhirnya deal setelah kita bantu dari sisi pembiayaan.”⁴³

Pernyataan tersebut memperlihatkan adanya keterkaitan yang kuat antara peningkatan penjualan dengan intensitas penawaran pembiayaan, sehingga pembiayaan tidak hanya berfungsi sebagai pelengkap, tetapi menjadi faktor kunci yang menjembatani antara minat dan keputusan pembelian. Di sisi lain, hasil wawancara dengan pihak lembaga keuangan menunjukkan bahwa pembiayaan kendaraan listrik juga merupakan bagian dari implementasi prinsip pembiayaan. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan dari pihak perbankan:

“Pembiayaan kendaraan listrik ini memang termasuk dalam pembiayaan yang kami dorong, karena sejalan dengan konsep pembiayaan berkelanjutan. Selain membantu nasabah, ini juga bagian dari kontribusi terhadap lingkungan.”⁴⁴

Selain itu, aspek transparansi dalam pembiayaan syariah juga menjadi nilai tambah yang meningkatkan kepercayaan masyarakat, sebagaimana diungkapkan berikut:

“Dengan akad murabahah, nasabah itu sudah tahu dari awal berapa total yang harus dibayar dan cicilannya tetap. Jadi mereka merasa lebih aman dan tidak khawatir ada perubahan. Ini yang membuat banyak nasabah akhirnya memilih pembiayaan syariah melalui BSI Oto”⁴⁵

⁴³ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026, n.d.

⁴⁴ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026.

⁴⁵ Wawancara dengan Pak Verry Marketing Pemasaran PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto Pada 27 Februari 2026.

Hasil penelitian tersebut menunjukkan bahwa pembiayaan memiliki peran dalam mendukung pertumbuhan pelanggan kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto.

Selain berdampak terhadap pertumbuhan pelanggan, kerja sama perusahaan dengan beberapa lembaga pembiayaan juga membantu perkembangan aktivitas usaha perusahaan dalam pemasaran kendaraan listrik. Sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Kerja sama dengan beberapa leasing membantu perusahaan dalam memperluas pemasaran kendaraan listrik kepada masyarakat.”

Informan juga menjelaskan:

“Penjualan kendaraan listrik mengalami perkembangan dibanding awal pemasaran karena pembiayaan semakin mudah diakses masyarakat.”

Meningkatnya penjualan kendaraan listrik juga memberikan dampak terhadap perkembangan pendapatan perusahaan.

Berdasarkan keseluruhan temuan tersebut, dapat disimpulkan bahwa pembiayaan memiliki peran yang sangat signifikan dalam mendukung pertumbuhan bisnis kendaraan listrik di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto. Peran tersebut mencakup peningkatan daya beli, mendorong minat masyarakat, serta mempercepat keputusan pembelian.

Temuan ini juga diperkuat oleh hasil wawancara dan didukung oleh data penjualan tahun 2025 yang menunjukkan tren peningkatan, sehingga semakin menegaskan bahwa pembiayaan berfungsi sebagai faktor kunci dalam mendorong pertumbuhan bisnis kendaraan listrik secara berkelanjutan. Hasil wawancara dengan nasabah pembeli kendaraan listrik di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto menunjukkan bahwa kendaraan

listrik dipersepsikan memiliki berbagai keunggulan, baik dari sisi ekonomi maupun lingkungan. Salah satu informan menyampaikan bahwa:

“Menurut saya pribadi ya mbak kendaraan listrik memiliki beberapa keunggulan dibandingkan kendaraan konvensional. Dari aspek ekonomi, beban Pajak Kendaraan Bermotor (PKB) jauh lebih rendah. Kendaraan listrik umumnya hanya dikenakan sekitar 10% dari tarif normal, Kondisi ini membuat biaya kepemilikan kendaraan menjadi lebih ringan bagi konsumen. Namun tergantung orangnya masing-masing sesuai kebutuhan.”⁴⁶

Dari sisi lingkungan, kendaraan listrik tidak menghasilkan emisi gas buang sehingga berkontribusi terhadap pengurangan pencemaran udara. Keunggulan ini selaras dengan meningkatnya perhatian terhadap isu keberlanjutan serta peralihan menuju energi yang lebih bersih. Dengan demikian, kendaraan listrik tidak hanya dipahami sebagai sarana transportasi, tetapi juga bagian dari 53 asyar lingkungan jangka panjang.

Lebih lanjut, pihak marketing juga menegaskan bahwa pendekatan pemasaran tidak hanya berfokus pada penawaran produk, tetapi juga pada edukasi kepada calon konsumen, terutama terkait efisiensi biaya jangka panjang dan kemudahan skema pembiayaan. Hal ini sebagaimana disampaikan oleh informan:

“Jadi mbak setelah calon konsumen kita beri penjelasan secara rinci mengenai simulasi cicilan, mereka mulai memahami bahwa besaran angsuran dapat disesuaikan dengan kemampuan pendapatan bulanan. Nah ditahap biasanya terjadi perubahan sikap, di mana keraguan yang sebelumnya muncul berangsur-angsur berkurang dan akhirnya mendorong konsumen untuk mengambil 53 asyaraka pembelian kendaraan listrik.”⁴⁷

Dapat dipahami bahwa persepsi konsumen terhadap kendaraan

⁴⁶ Wawancara dengan pembeli kendaraan listrik PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, pada 23 Maret 2026, n.d.

⁴⁷ Wawancara dengan Pak Virgi Marketing Pembiayaan PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, Pada 27 Februari 2026.

listrik dipengaruhi oleh dua aspek utama, yaitu pemahaman terhadap keuntungan ekonomis serta pengetahuan mengenai teknologi kendaraan listrik itu sendiri. Selain itu, edukasi yang diberikan oleh pihak marketing memiliki peran yang sangat penting dalam mengubah persepsi awal yang cenderung ragu menjadi pembelian. Hal ini menunjukkan bahwa strategi komunikasi yang efektif dan penyampaian informasi yang transparan, termasuk melalui simulasi pembiayaan, berkontribusi besar dalam mendorong pertumbuhan bisnis kendaraan listrik.

Berdasarkan hasil penelitian tersebut, pembiayaan memiliki peran dalam mendukung pertumbuhan bisnis kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto. Peran tersebut terlihat dari adanya kemudahan pembiayaan bagi konsumen, bertambahnya jumlah pelanggan, berkembangnya aktivitas pemasaran kendaraan listrik, serta meningkatnya penjualan dan pendapatan perusahaan. Namun demikian, peningkatan bisnis kendaraan listrik juga dipengaruhi oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap penggunaan kendaraan listrik.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil analisis data yang diperoleh melalui wawancara, observasi, serta dokumentasi, penelitian ini mengungkapkan bahwa penerapan pembiayaan memberikan kontribusi yang cukup signifikan terhadap pertumbuhan bisnis kendaraan listrik di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto. Kontribusi tersebut terutama terlihat melalui penyediaan skema pembiayaan berbasis syariah yang mampu memperluas jangkauan akses masyarakat dalam memiliki kendaraan listrik serta mendorong peningkatan penjualan secara bertahap. Adapun hasil temuan penelitian ini dapat dijelaskan

sebagai berikut:

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, diperoleh beberapa temuan penelitian sebagai berikut:

1. Implementasi pembiayaan pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto dilakukan melalui kerja sama dengan beberapa lembaga pembiayaan seperti BSI Oto, Wuling Finance, BCA Finance, dan Maybank Finance dalam menyediakan fasilitas pembiayaan kendaraan listrik kepada konsumen.
2. Fasilitas pembiayaan kendaraan listrik memberikan kemudahan kepada masyarakat dalam membeli kendaraan listrik melalui sistem cicilan sesuai kemampuan finansial masing-masing.
3. BSI Oto menggunakan skema pembiayaan syariah dengan akad murabahah, sedangkan Wuling Finance, BCA Finance, dan Maybank Finance menggunakan sistem kredit kendaraan dengan pembayaran angsuran sesuai tenor yang dipilih konsumen.
4. Penggunaan sistem digital dalam proses pembiayaan membantu mempercepat pelayanan dan mempermudah proses pengajuan pembiayaan kendaraan listrik kepada konsumen.
5. Berdasarkan data penjualan kendaraan listrik tahun 2025, penjualan kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto mengalami peningkatan dari bulan Januari hingga Desember.
6. Peningkatan penjualan kendaraan listrik tidak hanya dipengaruhi oleh fasilitas pembiayaan kendaraan listrik, tetapi juga dipengaruhi oleh meningkatnya minat masyarakat terhadap penggunaan kendaraan listrik.

7. Pembiayaan memiliki peran dalam mendukung pertumbuhan bisnis kendaraan listrik pada PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto melalui kemudahan pembiayaan bagi konsumen, bertambahnya jumlah pelanggan, berkembangnya aktivitas pemasaran kendaraan listrik, serta meningkatnya penjualan dan pendapatan perusahaan.