

BAB V

PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai *Peran Pembiayaan terhadap Pertumbuhan Bisnis Kendaraan Listrik di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto*, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

A. Analisis Implementasi Pembiayaan Dalam Pembiayaan Kendaraan Listrik

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan mengenai *Peran Pembiayaan terhadap Pertumbuhan Bisnis Kendaraan Listrik di PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto*, maka dapat disimpulkan beberapa hal sebagai berikut:

- 1) Indikator pertama, Kemudahan Akses Pembiayaan, didefinisikan sebagai tingkat kemudahan yang dirasakan konsumen dalam memperoleh fasilitas pembiayaan kendaraan listrik, yang mencakup aspek persyaratan pengajuan dan kecepatan proses persetujuan. Contoh item yang diukur meliputi pernyataan bahwa persyaratan pengajuan mudah dipenuhi, dokumen yang diminta tidak berbelit-belit, proses verifikasi pengajuan berlangsung cepat, dan waktu persetujuan sesuai dengan ekspektasi. Selain menggunakan skor persepsi, peneliti dapat menambahkan pengukuran sekunder berupa data waktu aktual (jumlah hari) dari pengajuan sampai persetujuan untuk memberikan ukuran kualitatif yang lebih objektif.
- 2) Indikator kedua, Ketersediaan Skema Pembiayaan, merujuk pada keberadaan berbagai pilihan skema pembiayaan kendaraan listrik yang dapat dipilih oleh konsumen, seperti BSI Oto, Wuling Finance, BCA Finance, dan Maybank Finance. Pengukuran untuk variabel ini dilakukan secara kualitatif-persepsi menggunakan skala Likert dan secara kuantitatif dengan menghitung jumlah opsi atau penyedia pembiayaan yang dikenal responden. Item pengukuran meliputi persepsi mengenai banyaknya pilihan lembaga pembiayaan di

daerah responden, variasi produk pembiayaan (misalnya perbedaan uang muka, tenor, dan suku bunga) yang sesuai dengan kebutuhan, kemudahan menemukan skema yang cocok dengan kemampuan keuangan, serta ketersediaan informasi perbandingan skema pembiayaan. Untuk analisis, peneliti dapat menggabungkan skor persepsi dengan jumlah opsi yang diketahui menjadi sebuah indeks ketersediaan.

- 3) Indikator ketiga, Keterjangkauan Pembiayaan, diartikan sebagai tingkat kemampuan konsumen memenuhi kewajiban pembayaran pembiayaan kendaraan listrik yang dilihat dari besaran uang muka, besaran cicilan, dan jangka waktu pembiayaan. Item persepsi mencakup pernyataan bahwa besaran uang muka sesuai dengan kemampuan finansial, besaran cicilan bulanan dapat ditanggung oleh penghasilan, dan tenor yang ditawarkan cukup fleksibel untuk menyesuaikan kemampuan. Selain itu peneliti diminta mengumpulkan nilai numerik seperti persentase uang muka, jumlah cicilan per bulan, dan tenor (bulan/tahun).
- 4) Indikator keempat, Manfaat Pembiayaan menggambarkan bagaimana pembiayaan kendaraan listrik memberikan manfaat bagi konsumen dalam memiliki kendaraan listrik. Manfaat tersebut dapat dilihat dari kemudahan konsumen dalam membeli kendaraan, apakah tanpa pembiayaan mereka akan mengalami kesulitan untuk memiliki kendaraan listrik, apakah pembiayaan meningkatkan kesempatan mereka untuk memiliki kendaraan listrik, serta manfaat tambahan yang diterima, seperti potongan harga (diskon), asuransi, atau layanan purna jual. Dalam penelitian kualitatif, data mengenai manfaat pembiayaan diperoleh melalui wawancara mendalam dengan informan. Peneliti dapat mengajukan pertanyaan yang menggali pengalaman informan mengenai proses memperoleh pembiayaan, alasan memilih pembiayaan, manfaat yang dirasakan setelah menggunakan fasilitas tersebut, serta kendala yang masih dihadapi. Selain wawancara, data juga dapat didukung melalui

observasi dan dokumentasi, seperti brosur program pembiayaan, ketentuan pembiayaan, maupun dokumen pendukung lainnya.

Analisis data dilakukan dengan mengelompokkan hasil wawancara berdasarkan tema-tema yang muncul, seperti kemudahan akses pembiayaan, ketersediaan pilihan skema pembiayaan, keterjangkauan biaya pembiayaan, dan manfaat yang dirasakan oleh konsumen. Selanjutnya, peneliti membandingkan informasi yang diperoleh dari berbagai informan dan dokumen agar data yang dihasilkan lebih akurat. Keabsahan data dapat diperkuat melalui teknik triangulasi sumber, yaitu membandingkan hasil wawancara dengan hasil observasi serta dokumentasi yang diperoleh selama penelitian. Dengan cara tersebut, peneliti dapat memberikan gambaran yang lebih mendalam mengenai peran pembiayaan kendaraan listrik dalam membantu konsumen memiliki kendaraan listrik.

B. Analisis Peran pembiayaan Terhadap Pertumbuhan Bisnis Kendaraan

Listrik PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto

Pembiayaan memiliki peran penting dalam mendorong pertumbuhan bisnis kendaraan listrik karena mempermudah konsumen membeli kendaraan dengan skema cicilan, uang muka yang lebih ringan, dan tenor yang fleksibel. Secara nasional, OJK mencatat penyaluran pembiayaan kendaraan listrik terus tumbuh, dari Rp4,39 triliun per April 2024 menjadi Rp16,63 triliun pada akhir 2024, atau sekitar 3,31 persen dari total piutang pembiayaan. Data ini menunjukkan bahwa pembiayaan memang menjadi salah satu pendorong utama meningkatnya minat dan transaksi kendaraan listrik di Indonesia.

Dalam konteks PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto, pembiayaan berperan sebagai jembatan antara harga kendaraan listrik yang relatif tinggi dan kemampuan beli konsumen. Sistem penjualan kendaraan secara kredit memang sudah menjadi

bagian penting dalam operasional dealer, karena pembelian kendaraan melalui lembaga pembiayaan membuat proses akuisisi lebih mudah bagi konsumen. Dengan demikian, semakin banyak pilihan pembiayaan yang tersedia dan semakin mudah syarat pengajuannya, maka semakin besar peluang dealer meningkatkan penjualan kendaraan Listrik.

Peran pembiayaan juga terlihat dari dukungannya terhadap ekosistem kendaraan listrik secara lebih luas. Pengamat yang dikutip Kontan menegaskan bahwa lembaga pendanaan dan perbankan memiliki peran signifikan dalam pertumbuhan kendaraan listrik di Indonesia, karena skema pembiayaan membantu mempercepat adopsi pasar. Ini berarti pembiayaan bukan hanya memengaruhi pembelian per unit, tetapi juga memperluas basis pelanggan dan memperkuat pertumbuhan bisnis dealer seperti PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto.

Tabel 5.1 pertumbuhan pelanggan secara nasional dan regional di Jawa Timur.

Indikator	Nilai	Keterangan
Pembiayaan kendaraan listrik nasional per Agustus 2024	Rp29,07 triliun	Menunjukkan pembiayaan EV tumbuh kuat
Pembiayaan kendaraan listrik nasional per akhir 2024	Rp16,63 triliun	Data OJK yang tercatat pada akhir 2024
Pembiayaan kendaraan listrik nasional per April 2025	Rp17,71 triliun	Naik 6,48% dibanding bulan sebelumnya
Pembiayaan kendaraan listrik nasional per Februari 2026	Rp21,94 triliun	Tumbuh 39,35% yoy
Pangsa pembiayaan EV yang didominasi roda empat dan hybrid per Februari 2026	83,52%	Setara Rp18,32 triliun

Indikator	Nilai	Keterangan
Penjualan EV di Jawa Timur awal 2026	Sekitar 2.500 unit	Menunjukkan pasar daerah berkembang

Pembiayaan kendaraan listrik di Indonesia menunjukkan tren pertumbuhan yang sangat kuat, dari Rp16,63 triliun pada akhir 2024 menjadi Rp17,71 triliun pada April 2025, lalu meningkat lagi menjadi Rp21,94 triliun pada Februari 2026. Pertumbuhan ini menegaskan bahwa pembiayaan menjadi faktor penting dalam mendorong pembelian kendaraan listrik, karena konsumen dapat membeli dengan skema cicilan yang lebih terjangkau. Di Jawa Timur, penjualan kendaraan listrik juga terus naik hingga sekitar 2.500 unit pada awal 2026, yang memperkuat peluang dealer seperti PT Putra Perdana Indoniaga Mojokerto untuk tumbuh melalui dukungan pembiayaan