

BAB I. PENDAHULUAN

I.1. Latar Belakang

Pandemi Covid-19 yang berlangsung sejak awal bulan Maret 2020 telah memukul perekonomian sebagian besar masyarakat Indonesia. Kejadian ini secara langsung maupun tidak langsung telah menurunkan daya beli sebagian masyarakat. Hal ini dikarenakan kondisi perekonomian nasional yang tidak menentu. Situasi pandemi Covid-19 yang tidak kunjung usai membuat beberapa sektor usaha mengalami dampak yang cukup signifikan, tidak terkecuali sektor otomotif. Pandemi Covid-19 tidak hanya berdampak pada operasional pabrik dan penjualan mobil baru, melainkan juga berimbas pada permintaan akan mobil bekas atau seken. Beberapa pemain atau penjual mobil bekas memprediksi bahwa pandemi Covid-19 dan resesi yang melanda negara Indonesia akan membuat bisnis mobil bekas mengalami penurunan penjualan. Mereka mengeluhkan tingkat penjualan yang turun cukup signifikan akibat pandemi tersebut (Dian, Tami Kosasih, www.liputan6.com, 17 Desember 2020).

Penurunan penjualan mobil bekas tidak hanya terjadi di Jakarta tetapi juga di kota-kota besar lainnya seperti Surabaya, Bandung dan Semarang. Hal ini terjadi terutama sejak diberlakukannya Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) di kota-kota besar tersebut. Kelesuan penjualan mobil bekas semakin dirasakan oleh para pemain atau penjual (dealer) mobil bekas di masa pandemic Covid-19. Kondisi ini diperparah karena mobil bukan merupakan kebutuhan pokok (mendesak) yang harus segera dipenuhi oleh seseorang atau keluarga. Pandemi Covid-19 membuat sebagian konsumen berpikir ulang untuk membeli mobil bekas. Banyak pertimbangan yang harus dipikirkan oleh konsumen sebelum mereka mengeluarkan uang untuk membeli mobil bekas tersebut.

Sepanjang tahun 2020 memang merupakan masa yang penuh tantangan bagi sektor otomotif di Indonesia. Hal ini tercermin dari penurunan penjualan otomotif di Indonesia. Berdasarkan laporan dari Gabungan Industri Kendaraan Bermotor Indonesia (Gaikindo), penjualan mobil dari produsen ke *wholesales* mengalami

penyusutan sebesar 48.35 persen sepanjang tahun 2020 dibanding tahun 2019. Data dari Gaikindo (2021) juga mencatat bahwa penjualan mobil ritel turun sebesar 44.55 persen. Sementara untuk penjualan mobil bekas pada tahun 2020, berdasarkan data dari Lembaga Pembiayaan yang dihimpun Otoritas Jasa Keuangan (OJK) menyatakan bahwa pembiayaan mobil bekas pada Januari 2020 adalah sebesar Rp58,35 triliun, namun angkanya terus turun hingga level terendahnya pada Agustus 2020, yaitu hanya mencapai Rp51,32 triliun. Penurunan secara drastis penjualan mobil baru maupun bekas tidak terlepas dari pandemi Covid-19 yang menghantam negara Indonesia.

Seiring dengan perkembangan waktu, penjualan mobil, terutama mobil bekas mulai menggeliat sejak pemerintah memberlakukan *new normal* pada awal bulan Juni 2020. Penjualan mobil bekas yang sempat menurun tajam ketika pemerintah memberlakukan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB) berangsur menuju normal. Peningkatan penjualan mobil bekas terus tumbuh hingga saat ini. Beberapa platform digital melaporkan adanya pertumbuhan penjualan mobil bekas meski masih ada pandemi Covid-19. Sebagai contoh seperti yang dilaporkan oleh Fahmi (www.katadata.co.id) yang menyatakan bahwa platform online Carsome mengalami peningkatan penjualan mobil bekas sebesar 300% sejak awal tahun 2021. Penjualan mobil yang sempat anjlok pada awal pandemi Covid-19 mulai pulih pada kuartal ketiga tahun 2020. Menurut Carsome Indonesia permintaan mobil bekas kembali mengalami pertumbuhan seperti sebelum ada virus corona.

Hal senada juga terjadi pada platform bisnis digital Carro yang merupakan platform jual beli mobil terbesar di Asia Tenggara. Carro melaporkan bahwa mereka mendapatkan hasil yang positif sepanjang kuartal pertama tahun 2021 dimana mereka mencatatkan penjualan unit mobil bekas hingga di atas 100 persen dibandingkan periode yang sama tahun 2020. Jenis mobil yang terjual sebagian besar didominasi oleh mobil jenis MPV dan SUV dengan kisaran harga Rp 100 juta hingga Rp 600 juta. Tren penjualan juga terus meningkat terutama menjelang bulan Ramadhan dan Hari Raya Idul Fitri 2021. Lebih lanjut Carro Indonesia menegaskan bahwa peningkatan penjualan mobil bekas dikarenakan beberapa faktor, antara lain perekonomian nasional yang mulai berangsur pulih dengan adanya upaya dari

pemerintah untuk menekan kasus Covid-19 melalui program vaksinasi yang terus berlangsung hingga saat ini. Selain itu menurut Carro Indonesia, intensif PPnBM yang diluncurkan pemerintah terhadap mobil baru tidak terlalu berdampak terhadap penjualan mobil bekas (Aprida, Mega Nanda, www.kompas.com).

Sementara itu, data Otabarometer OLX Indonesia juga mencatatkan hasil serupa dengan platform bisnis mobil online lainnya. OLX Indonesia mengungkapkan bahwa pada bulan Juni 2020 penjualan mobil bekas mengalami peningkatan sebesar 6% dibanding dengan bulan April 2020 ketika PSBB diterapkan. Lebih lanjut OLX Indonesia melaporkan bahwa sisi penawaran (listing) mobil bekas di platform OLX.co.id mengalami peningkatan sekitar 35% dibandingkan bulan Mei 2020 (Boyke, Siregar, www.wartaekonomi.co.id). Hasil riset dari berbagai lembaga survei juga menunjukkan situasi yang sama terkait dengan fenomena kenaikan penjualan mobil bekas di Indonesia di kala pandemi Covid-19 masih berlangsung hingga saat ini.

Salah satu unit usaha Astra International, Mobil88 juga memprediksi hal serupa dengan para pemain atau penjual mobil bekas lainnya. Mobil88 memperkirakan bahwa penjualan mobil bekas di tahun 2021 akan tumbuh sebesar 15 persen dibanding tahun 2020. Alasan yang mendasari pertumbuhan penjualan tersebut adalah terjadinya pergeseran perilaku masyarakat Indonesia yang kini (setelah Covid-19) lebih senang berpergian menggunakan kendaraan pribadi dibandingkan kendaraan umum dan beramai-ramai. Adapun tipe mobil bekas yang paling diminati pada 2021 menurut Mobil88 adalah mobil dengan tipe MPV (Lita, Febriani, www.tribunnews.com).

Riset dari *Institute for Business Value* (IBV) terhadap 14.000 orang seperti yang dilaporkan oleh Dionisio, Damara (www.bisnis.com) mengungkapkan bahwa sebagian besar responden yang disurvei mengatakan bahwa mereka berencana cenderung ingin menggunakan kendaraan pribadi dibandingkan dengan angkutan umum setelah adanya pandemic Covid-19. Secara keseluruhan *survei* tersebut menyimpulkan bahwa orang-orang mempertimbangkan kembali untuk menggunakan kendaraan umum ketika mereka ingin berpergian. Survei tersebut

juga menunjukkan bahwa 20 persen orang yang sebelum pandemi menggunakan angkutan umum akan beralih menggunakan kendaraan pribadi. Sedangkan 28 persen lainnya menyatakan bahwa mereka akan mengurangi frekuensi penggunaan transportasi umum.

Sedangkan riset dari HSBC *Global Research* dengan tajuk “Indonesian Autos” menyimpulkan bahwa 90 persen responden di Indonesia mempertimbangkan untuk menggunakan kendaraan pribadi atau mobil pribadi sebagai sarana transportasi ketika mereka ingin berpergian. Hal ini dilakukan untuk terhindar dari virus corona. Selain untuk penggunaan pribadi, muncul tren baru di kalangan masyarakat yaitu menggunakan kendaraan pribadi untuk menjalankan bisnis atau usaha. Hasil riset tersebut memunculkan optimisme terhadap penjualan mobil bekas pada tahun 2021. Hal senada diungkapkan pula oleh Presiden Direktur Dyandra Promosindo yang menyatakan bahwa akan terjadi peningkatan penjualan mobil bekas di Indonesia dengan melihat terjadinya pergeseran tren dimana sebagian masyarakat tidak lagi hanya menggunakan mobil sebagai sarana transportasi melainkan untuk berbisnis (Antara, www.tempo.co).

Hasil riset dari Survei Inventure Indonesia bekerjasama dengan *Alvara Research Center* menyatakan bahwa 55.7 persen konsumen di Indonesia lebih memilih membeli mobil bekas setelah pandemi Covid-19. Alasan yang dikemukakan oleh para reseponden adalah mobil pribadi lebih aman digunakan selama masa pandemi (82.9 persen). Hasil survey juga mencatat bahwa sebagian responden menyatakan bahwa mereka membatasi untuk membeli barang yang sifatnya mahal seperti mobil baru dan beralih membeli mobil bekas yang harganya lebih terjangkau (*Inventure Indonesia, Alvara Research Center*, 26 Oktober 2020).

Bandar Mobil Jakarta selaku salah satu penjual mobil bekas di Jakarta tidak terlepas dari persoalan pandemi Covid-19 dalam menjalankan roda bisnisnya. Meski sempat mengalami penurunan penjualan ketika pandemi Covid-19 mulai melanda Indonesia, Bandar Mobil Jakarta perlahan-lahan mulai dapat meningkatkan penjualan mobil bekas miliknya. Meskipun begitu, tentu saja untuk dapat bersaing dengan pemain atau penjual mobil bekas lainnya, Bandar Mobil

Jakarta harus mengantisipasi dan mempersiapkan rencana strategis yang tepat agar dapat memahami kebutuhan dari para konsumen yang ingin membeli mobil bekas.

Sebelum dapat menyusun rencana strategi tersebut, terlebih dahulu Bandar Mobil Jakarta harus dapat meramalkan berapa banyak jumlah mobil yang akan dapat mereka jual pada masa-masa mendatang. Dengan mengetahui jumlah mobil yang dapat dijual tersebut, tentunya akan memudahkan buat Bandar Mobil Jakarta untuk menyiapkan strategi yang tepat untuk dapat bersaing dengan para penjual mobil bekas tersebut. Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka penulis dalam *final project* tertarik untuk melakukan penelitian dengan tema sebagai berikut “Analisis Peramalan Perjualan Mobil Bekas Dengan Metode *Moving Average* dan *Exponential Smoothing* Pada Bandar Mobil Jakarta”.

I.2. Identifikasi Masalah

Peristiwa pandemi Covid-19 yang melanda dunia termasuk Indonesia telah membawa dampak dalam berbagai aspek kehidupan masyarakat. Banyak negara mengalami gejala ekonomi yang sangat dahsyat akibat pandemi tersebut, tidak terkecuali negara Indonesia. Virus Corona yang mulai melanda pada kuartal pertama 2020 telah menyeret negara Indonesia ke dalam krisis ekonomi. Masyarakat dan pelaku bisnis merupakan pihak-pihak yang sangat terdampak pandemi tersebut. Beberapa sektor mengalami penurunan penjualan sejak pandemi melanda negara ini, termasuk industri otomotif. Penjualan mobil baru dan bekas mengalami kemerosotan permintaan sejak pandemi Covid-19. Hal ini dikarenakan daya beli masyarakat yang menurun tajam akibat terhempas pandemi Covid-19.

Meskipun demikian, situasi yang masih tidak menentu bukanlah akhir dari segalanya. Bisnia mobil bekas perlahan-lahan mulai bangkit terutama sejak dimulainya vaksinasi oleh pemerintah. Permintaan akan mobil bekas perlahan-lahan mulai tumbuh sejak pemerintah mampu mengendalikan virus corona. Kondisi ini didukung oleh berubahnya perilaku masyarakat yang mulai beralih dari menggunakan transportasi umum ke kendaraan pribadi ketika mereka

akan berpergian. Tentunya ini menjadi peluang buat para pelaku industri otomotif.

Daya beli masyarakat yang belum kembali normal juga mengakibatkan sebagian masyarakat mengalihkan pembelian mobil baru ke mobil bekas. Hal ini tampak dari tumbuhnya penjualan mobil bekas di beberapa platform digital maupun penjual mobil bekas. Peluang ini tentu menjadi harapan baru buat para penjual mobil bekas termasuk Bandar Mobil Jakarta yang mengkonsentrasikan bisnisnya dalam penjualan mobil bekas. Meskipun demikian perlu dipikirkan strategi bisnis yang jitu untuk dapat bersaing dengan para penjual mobil bekas yang jumlah sangat banyak di kota Jakarta. Untuk itulah, penulis melakukan penelitian untuk mengetahui strategi bisnis yang paling tepat untuk meningkatkan penjualan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta.

I.3. Pembatasan Masalah

Dalam penelitian ini, penulis melakukan pembatasan masalah terhadap topik yang akan diteliti. Pembatasan masalah ditujukan agar masalah yang ditelaah tidak terlalu luas dan hanya fokus pada masalah-masalah yang akan diteliti. Adapun pembatasan masalah pada penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Metode peramalan permintaan yang digunakan dalam penelitian adalah *moving average* dan *exponential smoothing*.
2. Data yang digunakan dalam meramalkan penjualan adalah data dari tahun 2019 sampai bulan April 2021.
3. Penelitian hanya dilakukan di Bandar Mobil Jakarta.

I.4. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang sudah diuraikan diatas, maka penulis menjabarkan pokok permasalahan dalam penelitian ini sebagai berikut:

1. Bagaimana penggunaan model *time series* dengan metode *average* dalam meramalkan permintaan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta?
2. Bagaimana penggunaan model *time series* dengan metode *exponential smoothing* dalam meramalkan permintaan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta?

3. Metode manakah yang paling tepat digunakan untuk meramalkan permintaan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta?
4. Apa strategi bisnis yang harus diterapkan oleh Bandar Mobil Jakarta berdasarkan hasil estimasi penjualan mobil bekas tersebut?

I.5. Tujuan Penelitian

Tujuan peneliti dalam proyek akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Untuk mengetahui permintaan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta dengan model *time series* dengan menggunakan *metode average*.
2. Untuk mengetahui permintaan mobil bekas di Bandar Mobil Jakarta dengan model *time series* dengan menggunakan *metode exponential smoothing*.
3. Untuk mengetahui metode terbaik untuk meramalkan permintaan mobil bekas pada Bandar Mobil Jakarta.
4. Untuk menentukan strategi bisnis yang paling tepat untuk Bandar Mobil Jakarta berdasarkan estimasi penjualan mobil bekas dengan kedua metode diatas.

I.6. Manfaat Penelitian

Manfaat penelitian yang diharapkan dalam proyek akhir ini adalah sebagai berikut:

1. Manfaat teoritis

Hasil penelitian yang dihasilkan dalam proyek akhir ini diharapkan dapat dijadikan sebagai bahan pustaka untuk menambah ilmu pengetahuan khususnya pada bidang entrepreneurship terutama yang terkait dengan peramalan permintaan.

2. Manfaat praktis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat bagi beberapa pihak seperti universitas, pihak perusahaan maupun bagi peneliti.

- a. Bagi Universitas

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah informasi, pustaka, referensi bagi perpustakaan universitas yang dapat digunakan oleh peneliti pada masa mendatang terutama terkait dengan peramalan permintaan.

b. Bagi Perusahaan

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan pertimbangan buat Bandar Mobil Jakarta untuk menentukan langkah-langkah strategi bisnis untuk meningkatkan penjualan mobil bekas pada masa mendatang berdasarkan hasil yang diperoleh dari proyek akhir ini.

c. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menambah wawasan dan pengetahuan serta mempraktekan teori-teori yang telah diperoleh selama menempuh pendidikan di Universitas Podomoro.

I.7. Sistematika Penulisan Laporan

Sistematika penulisan laporan pada hasil penelitian ini adalah sebagai berikut:

Bab I. Pendahuluan

Bab ini menjelaskan latar belakang, rumusan masalah, tujuan, dan manfaat dari penelitian ini, ruang lingkup dan batasan penelitian, serta sistematika penulisan yang menguraikan isi dari setiap bab dalam penelitian ini.

Bab II. Kajian Literatur

Bab ini menjelaskan literatur pendukung. Pada kajian literatur penulis menjabarkan hasil kajian terdahulu yang berkaitan dengan masalah dan/atau daerah kajian yang diteliti oleh penulis dengan tujuan untuk memberikan gambaran pengetahuan yang mendasari.

Bab III. Metode Penelitian

Bab ini menjelaskan gambaran singkat terkait metode yang digunakan dalam penelitian ini, antara lain: desain penelitian, jenis penelitian, variabel penelitian, populasi dan sampel, metode pengumpulan data, lokasi dan waktu penelitian, serta metode pengolahan data.

Bab IV. Analisis dan Pembahasan

Bab ini menjelaskan hasil analisis data dengan model dan metode penelitian yang sudah dijelaskan pada bab III. Selain itu, bab IV ini juga dibahas tentang formulasi strategi pengembangan bisnis Bandar Mobil Jakarta berdasarkan analisis data yang diperoleh. Formulasi strategi dilakukan berdasarkan hasil analisis data pada riset pendahuluan yang dilakukan. Selain itu, strategi pun berdasarkan hasil evaluasi keberjalanan bisnis yang dikaji. Hasil implementasi dari strategi bisnis yang diformulasikan dapat disajikan pada bab ini.

Bab V. Kesimpulan dan Saran

Bab ini memuat kesimpulan dari analisis yang dilakukan pada bab IV. Selain itu, bab V ini juga memberikan rekomendasi atas permasalahan yang ada.