

REVIEW INDUSTRI MOBIL BEKAS JELANG SEMESTER I/2021

DAMPAK KEBIJAKAN PPnBM 0%
& TREN MASA RAMADHAN



O|x AUTOS

METODOLOGI



Survei dilakukan kepada Pembeli,
Penjual Perorangan dan Diler OLX Autos

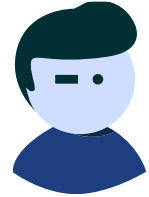
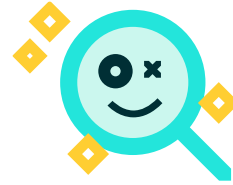


Periode Survei:
11 April 2021 - 2 May 2021



Total Responden: 1.193

Sumber: OLX Autos Indonesia



Segmen	Responden
Pembeli	658
Penjual Perorangan	430
Diler	105

RINGKASAN

- Memasuki tahun 2021, masyarakat mulai sepenuhnya bekerja di kantor dan telah memiliki pendapatan yang lebih tinggi atau sama dibandingkan dengan Semester II/2020. Hal ini mengakibatkan adanya preferensi penggunaan mobil pribadi yang lebih tinggi dibandingkan dengan masa sebelum pandemi karena pelanggan mencari transportasi yang lebih aman
- Ada dua kekuatan utama yang mempengaruhi industri mobil bekas: kebijakan PPnBM (Pajak Penjualan atas Barang Mewah) dan masa Ramadhan



Kebijakan PPnBM:

Kebijakan berdampak pada 35-45% transaksi mobil bekas dan menurunkan harga hingga 10%. Peraturan tersebut mengubah perilaku konsumen dan dealer mobil bekas



Ramadhan:

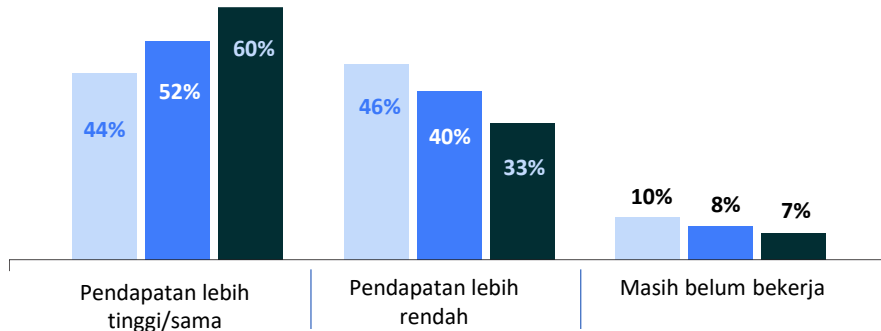
Kendati ada penyekatan wilayah, permintaan mobil bekas naik 10%, karena pembeli memanfaatkan harga yang lebih rendah dan masyarakat membutuhkan transportasi yang lebih aman

TREN KONSUMEN

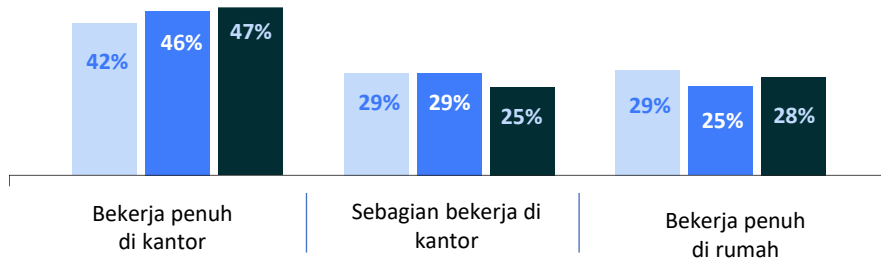


Sebagian pembeli mobil bekas saat ini sudah kembali bekerja penuh di kantor dan pendapatan mereka telah membaik

Konsumen: Bila dibandingkan dengan 3-4 bulan sebelumnya, bagaimana pendapatan Anda?

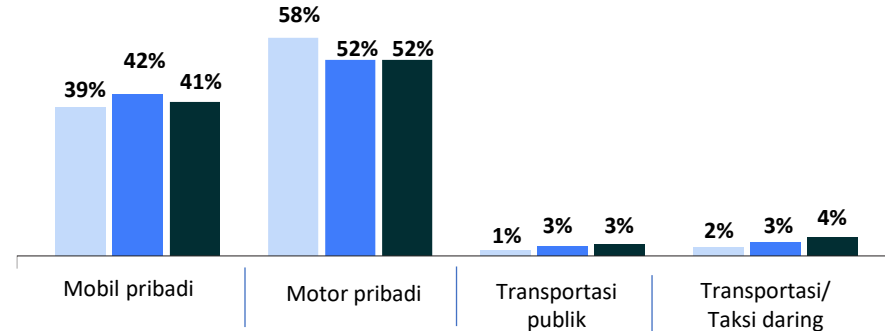


Konsumen: Apakah Anda sudah kembali bekerja di kantor?



Penggunaan mobil pribadi tetap lebih tinggi dibandingkan dengan sebelum pandemi karena mencari moda transportasi yang lebih aman

Konsumen: Apakah moda transportasi utama Anda?



■ Q3 - 2020 ■ Q4 - 2020 ■ Q1 - 2021

PENGARUH KEBIJAKAN PPnBM

Latar belakang kebijakan



- Penjualan mobil baru turun sekitar 45% pada 2020



- Untuk pacu industri tersebut, pemerintah menerapkan relaksasi PPnBM melalui subsidi hingga Desember 2021



- Target subsidi : mobil baru yang diproduksi di dalam negeri dengan sedikitnya 60% kandungan lokal



- Maret 2021, penjualan ritel naik 65% dari Februari 2021

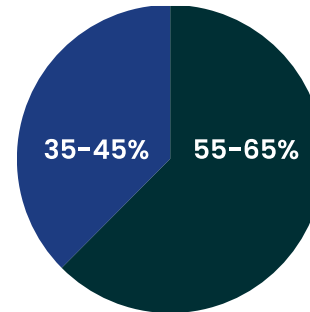
Pengaruh terhadap Industri Mobil Bekas



Peraturan tersebut berdampak pada **29 model** mobil, yang mewakili ~ **35-45%** dari transaksi mobil bekas



Harga mobil bekas dari model yang terkena dampak **turun hingga 10%**, terutama mobil yang lebih muda



- Jenis mobil yang terdampak
- Jenis mobil yang tidak terdampak

RELAKSASI PPnBM MENGUBAH PERILAKU KONSUMEN, PENJUAL PERORANGAN, DAN DILER MOBIL BEKAS



Pembeli

- Mayoritas konsumen mobil bekas masih ingin membeli mobil bekas karena keterbatasan anggaran
- Hanya ~ 10% pembeli mobil bekas yang membeli mobil baru setelah kebijakan PPnBM diterapkan



Penjual Perorangan

- Penjual berniat untuk mempercepat waktu penjualan mereka karena kekhawatiran penurunan harga lebih lanjut dan permintaan yang lebih rendah



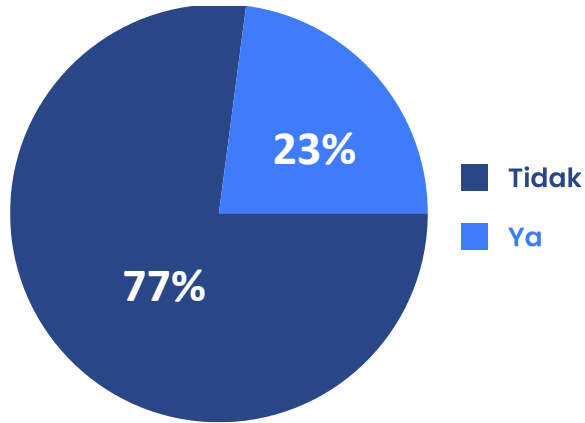
Diler

- Diler mengalami transaksi penjualan yang lebih lambat di semua model (yang terkena dampak kebijakan PPnBM)
- Diler beradaptasi dengan mengurangi akuisisi mobil mereka, memperluas saluran penjualan dan mengurangi harga jual

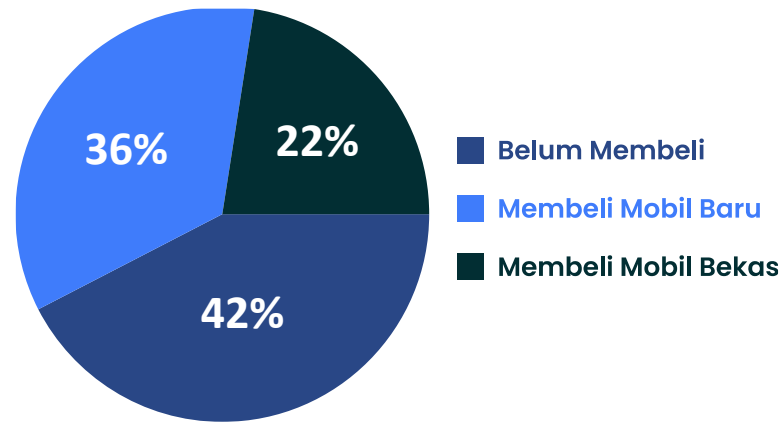
PEMBELI: ~ 10% KONSUMEN MOBIL BEKAS MEMBELI MOBIL BARU SETELAH PERATURAN PPnBM DIBERLAKUKAN. SEBAGIAN BESAR MASIH TETAP Mencari MOBIL BEKAS



Pembeli: Apakah Anda berniat membeli mobil baru setelah pelonggaran PPnBM diumumkan?



Pembeli yang beminat membeli mobil baru: Apakah Anda akhirnya membeli mobil baru?

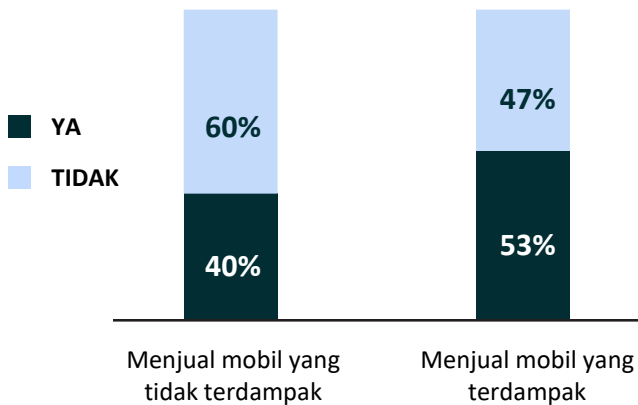


Sebagian besar konsumen masih mencari mobil bekas karena keterbatasan anggaran

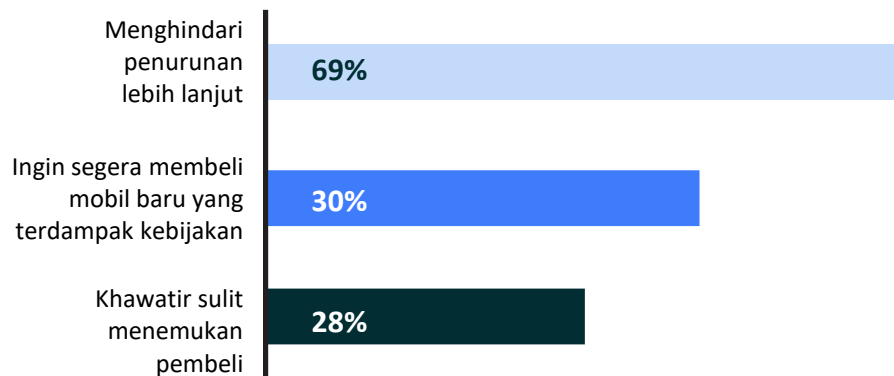
PENJUAL PERORANGAN: PENJUAL BERNIAT UNTUK MEMPERCEPAT WAKTU PENJUALAN MEREKA KARENA KEKHAWATIRAN PENURUNAN HARGA LEBIH LANJUT DAN PERMINTAAN YANG LEBIH RENDAH



Penjual Perorangan: Apakah relaksasi PPnBM mempercepat keputusan penjualan Anda?



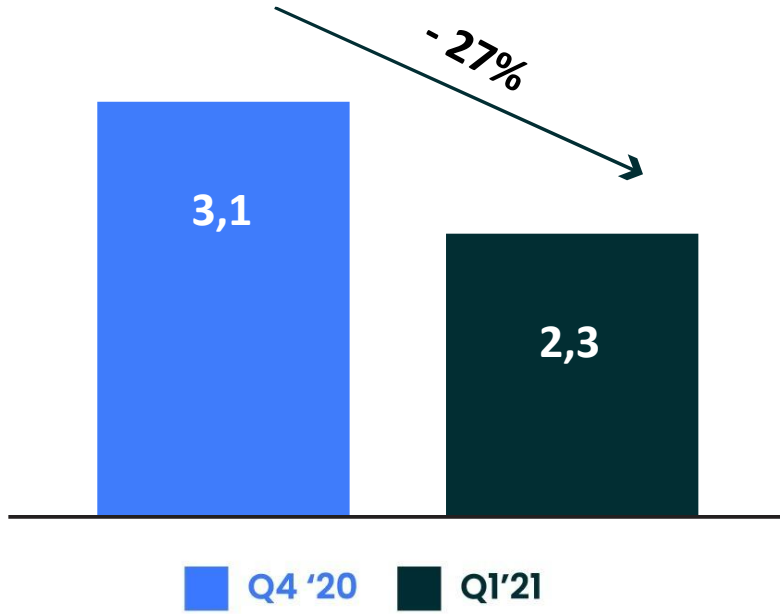
Penjual Perorangan yang mempercepat keputusan penjualan: Apa yang membuat Anda mempercepat keputusan penjualan?



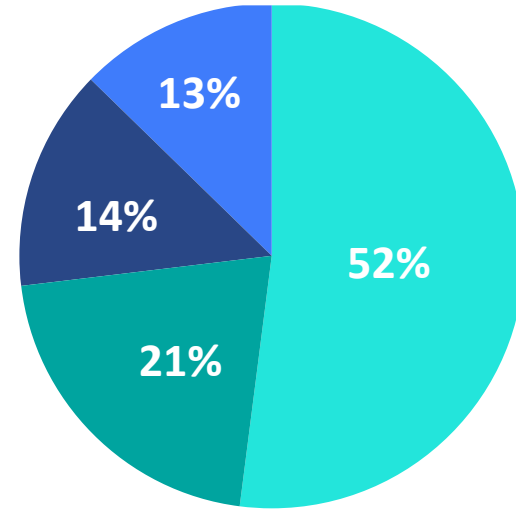
DILER: DILER MENGALAMI TRANSAKSI PENJUALAN YANG LEBIH LAMBAT DI SEMUA MODEL



Diler: Berapa rata-rata penjualan Anda per minggu?
(dalam satuan unit)



Diler: Apa dampak relaksasi PPnBM terhadap penjualan Anda?



- Model yang tidak terkena dampak hanya penjualan yang lebih rendah
- Model yang terkena dampak penjualan yang lebih rendah
- Tidak berdampak sama sekali
- Penjualan yang lebih rendah untuk semua model

DILER: DILER BERADAPTASI DENGAN MENGURANGI AKUISISI MOBIL, MEMPERLUAS SALURAN PENJUALAN DAN MENYESUAIKAN HARGA JUAL



Diler: Bagaimana Anda mengatasi regulasi relaksasi PPnBM?



80%

Mengurangi akuisisi mobil



77%

Memperluas saluran penjualan



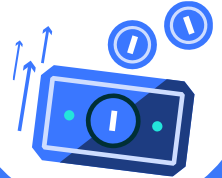
75%

Menyesuaikan harga jual



27%

Meminta bantuan broker



27%

Memberikan bonus/diskon ekstra

- Diler menurunkan **harga jual hingga 10%**
- **57% Diler percaya bahwa perlu 6+ bulan** sebelum industri kembali normal, sejalan dengan berakhirnya subsidi PPnBM pemerintah

MASA RAMADHAN

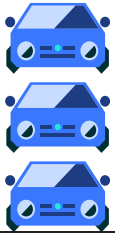
10



Meskipun ada penyekatan wilayah, permintaan mobil bekas tumbuh ~ 10% selama masa Ramadhan

Pertumbuhan permintaan mobil bekas selama Ramadhan

25-35%



2019

6-12%



2021

-4-10%



2020

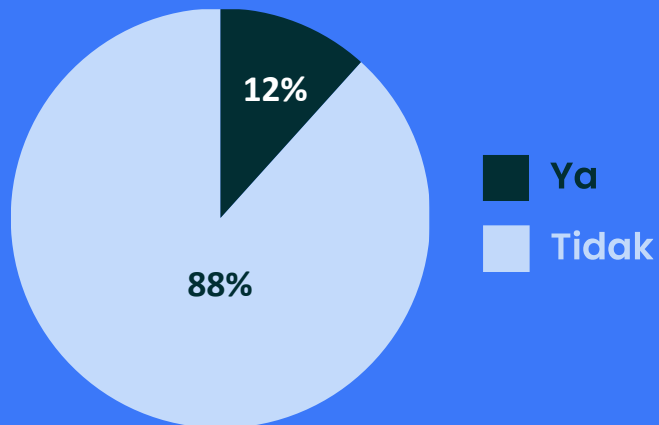
Ramadhan biasanya menjadi musim yang baik untuk permintaan mobil bekas karena konsumen ingin membeli mobil untuk mudik

- Untuk membatasi kasus Covid-19, Pemerintah memberlakukan pembatasan perjalanan dari 22 April hingga 24 Mei
- Meskipun ada pembatasan, permintaan mobil bekas masih tumbuh ~ 10% di tahun 2021

PEMBATASAN TERSEBUT TIDAK MEMBATASI PERMINTAAN KARENA KONSUMEN MEMANFAATKAN HARGA YANG LEBIH RENDAH DAN MEMBUTUHKAN TRANSPORTASI YANG LEBIH AMAN



Pembeli: Saat pembatasan perjalanan diumumkan, apakah Anda mengurangi niat Anda untuk membeli mobil bekas?



“Seharusnya, harga mobil lebih murah karena pembatasan (perjalanan) dan regulasi PPnBM ini”

(Pembeli – Jabodetabek)



“Saya membutuhkan kendaraan yang lebih aman untuk keluarga saya”

(Pembeli– Jabodetabek)



“Saya perlu mengganti mobil lama saya ke mobil yang lebih muda sebelum menimbulkan lebih banyak masalah”

(Pembeli – Semarang)

THANK YOU



Yudo Wibowo
Consumer Research Senior Manager
yudo.wibowo@olx.co.id