

ANALISIS KEBIJAKAN PENGHAPUSAN PPNBM DALAM MENINGKATKAN PENJUALAN MOBIL MITSUBISHI XPANDER DI PT. SUMBER BERLIAN MOTORS BANJARMASIN

ABSTRAK

Lisanatul Hasanah¹, Hj Farida Yulianti², Syahrani³
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 17.31.0554
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 1121076901
Manajemen, 61201, Ekonomi, Universitas Islam Kalimantan Muhammad Arsyad Al-Banjari
Banjarmasin, 1125097401
Email : lisa.lisa897@yahoo.co.id

Lisanatul Hasanah, 2021, Analisis Kebijakan Penghapusan PPNBM Dalam Meningkatkan Penjualan Mobil Mitsubishi Xpander di PT. Sumber Berlian Motors Banjarmasin, Pembimbing I : HJ. Farida Yulianti, SE, MM, Pembimbing II: Syahrani, SE, MM.

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui bagaimana realisasi penjualan mobil mitsubishi xpander di PT. Sumber Berlian Motors sebelum dan pada saat kebijakan penghapusan PPNBM dari pemerintah di keluarkan.

Metode Penelitian ini merupakan penelitian kualitatif dengan menggunakan jenis Case Study. Selanjutnya metode pengumpulan data yang dilakukan adalah wawancara dan dokumentasi. Lalu data yang diperoleh kemudian dianalisis dengan membandingkan dan mengkaji dengan dasar-dasar teoritis untuk menarik kesimpulan.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa realisasi penjualan mobil mitsubishi xpander di PT. Sumber Berlian Motors Banjarmasin sangat penting bagi perusahaan. Naik turunnya penjualan pada PT. Sumber Berlian Motors Banjarmasin dipengaruhi oleh daya beli masyarakat terhadap mobil mitsubishi xpander. Dengan adanya kebijakan penghapusan PPNBM dari pemerintah ini sangat berpengaruh terhadap peningkatan penjualan mobil mitsubishi xpander di PT. Sumber Berlian Motor Banjarmasin.

Kata Kunci : Realisasi penjualan mobil xpander

ABSTRACT

Lisanatul Hasanah, 2021, Policy Analysis of the Elimination of PPNBM in Increasing Mitsubishi Xpander Car Sales at PT. Sumber Berlian Motors Banjarmasin, Advisor I : HJ. Farida Yulianti, SE, MM, Advisor II: Syahrani, SE, MM.

This study aims to determine how the realization of Mitsubishi Xpander car sales at PT. Sumber Berlian Motors before and when the government issued the policy to remove PPNBM from the government.

Methods This research is a qualitative research using the type of case study. Furthermore, the data collection methods used were interviews and documentation. Then the

- 8) Realisasi penjualan saat kebijakan ini dikeluarkan bahwa penjualan di PT. Sumber Berlian Motors Banjarmasin terlihat dari data penjualan bahwa penjualan unit mitsubishi xpander setiap bulannya meningkat dan jumlah pesanan unit meningkat setelah kebijakan ini dikeluarkan.

Saran-saran

Berdasarkan penelitian yang didapatkan, penulis merumuskan beberapa saran yang diperlukan:

- 1) Disarankan kepada Perusahaan untuk melakukan berbagai stimulus untuk menarik konsumen untuk membeli unit mitsubishi xpander.
- 2) Sebaiknya perusahaan lebih memperhatikan para sales diberikan bekal yang cukup agar mampu bersaing dengan mobil merk lain.
- 3) Kegiatan promosi-promosi lebih di tingkatkan agar konsumen lebih mengenal produk mitsubishi di pasaran otomotif dan lebih memperkenalkan unit xpander di kalangan masyarakat.

DAFTAR PUSTAKA

Wibowo, R. A. (2019). *Manajemen Pemasaran*. Radna Andi Wibowo.

Danang Suyanto dan Fathonah Eka Susanti, *Manajemen Pemasaran Jasa*, (Yogyakarta: CAPS (Center for Academic Publishing Service, 2015), hlm. 59

Widodo, S. (2019). Strategi Pemasaran Dalam Meningkatkan Siklus Hidup Produk (Product Life Cycle). *JEpa*, 4(1), 84-90.

Mochamad, F. R. (2019). *PENGARUH BAURAN PEMASARAN JASA TERHADAP KEPUTUSAN PEMBELIAN KONSUMEN PADA LANTAI BUMI COFFEE AND SPACE YOGYAKARTA* (Doctoral dissertation, PERPUSTAKAAN).

Para, P. S. D. M. M. (2011). Ahli.

Sulistiyowati, Leny. 2011. *Pengertian Penjualan*. Jakarta: Bumi Aksara. *Penjualan*. Jakarta: Bumi Aksara.

menurut Daryanto, S. BAB II TINJAUAN PUSTAKA 1. Pemasaran 1. Pengertian Pemasaran.

Setiawan, S. (2020). *Pengertian Penjualan, Jenis, Tujuan, Faktor, Pasar, Para Ahli*. *GuruPendidikan.com*.

Swastha, Basu. 2011. *Manajemen Penjualan*. Jakarta : Erlangga

Swastha, Basu. 2012. *Akuntansi Penjualan*. Jakarta : Penerbit PT Grasindo Swastha,

Swastha, Basu. 2013. *Azas – Azas Marketing*, Edisi 3. Jakarta: Salemba Empat