



## Mitsubishi Fuso Pilihan Investasi Bisnis yang Strategis

Ketika ditanya apa yang menjadi alasan utama konsumen memilih produk Mitsubishi Fuso, jawabannya tak lepas dari 3S (*sales, service, spare parts*) yang ditawarkan KTB sebagai *authorized distributor* kendaraan Mitsubishi di Indonesia. 45 tahun menjadi market leader, Mitsubishi Fuso senantiasa menjaga kualitas produk dan layanannya sehingga Mitsubishi Fuso dapat menjadi pilihan investasi yang strategis bagi bisnis konsumen.

Mitsubishi Fuso terus berkembang agar tetap menjadi pilihan, karena memiliki spesifikasi produk yang dapat mengerti kebutuhan konsumen, serta responsif menjawab kebutuhan dari berbagai sektor bisnis. Mitsubishi Fuso tidak hanya menawarkan kendaraan dengan kualitas terbaik, tetapi juga membantu konsumen untuk menemukan solusi dari bisnis yang mereka jalani saat ini, mulai dari pilihan varian kendaraan yang sangat beragam hingga menawarkan pilihan karoseri yang tepat untuk menjalankan bisnis mereka.

Salah satu sektor yang memberikan kontribusi besar pada penjualan Mitsubishi Fuso adalah perkebunan, khususnya sawit. Di sektor ini, Colt Diesel masih mendominasi dan menjadi pilihan utama dalam mengangkut kelapa sawit. Salah satu konsumen Mitsubishi Fuso, Bpk. Juanda, pengusaha kelapa sawit yang memiliki ratusan unit Colt Diesel, mengungkapkan alasan utama perusahaannya menggunakan Mitsubishi Fuso karena kehandalan mesin serta kemudahan spare parts.

*"Kami punya sekitar 420 unit Mitsubishi Fuso, sebagian besar Colt Diesel karena lebih lincah dan mudah menerabas medan perkebunan"* ungkap beliau ketika ditemui di acara Truck Campaign Mitsubishi Fuso baru-baru ini.

Beliau juga menambahkan, layanan *after sales service* Mitsubishi Fuso semakin memperlancar aktivitas usahanya. *"Karena truk yang kami miliki sangat banyak, kami punya mekanik sendiri untuk menghemat waktu perawatan kendaraan. Saya tidak perlu khawatir lagi karena mekaniknya sudah mendapat pelatihan dari KTB. Kalau mekanik sudah tidak bisa menanganinya, baru kami bawa truknya ke bengkel resmi"* ujarnya.

Produk berkualitas juga ditopang oleh layanan purna jual berkualitas, yang menjamin kecepatan dan kemudahan layanan, dengan didukung luasnya jaringan, tenaga penjual & mekanik handal, serta berbagai fasilitas pendukung yang berkerja tanpa henti demi mewujudkan jaminan layanan *zero down time* kepada konsumen.

Keunggulan produk dan layanan ini telah terbukti dan dirasakan oleh banyak konsumen, yang senantiasa mempercayakan Mitsubishi Fuso untuk menopang aktivitas bisnisnya. Terbukti dari data penjualan dimana **Mitsubishi Fuso menguasai 47% market share di segmen kendaraan niaga selama tahun 2015 (Januari~September)**, mengalami kenaikan jika dibandingkan dengan tahun lalu di periode yang sama sebesar 46,5%.

Total penjualan di seluruh segmen kendaraan niaga selama 2015 tercatat sebanyak 60.318 unit, dimana 78% kontribusinya (47.150 unit) berasal dari kelas LDT yang dikuasai oleh Mitsubishi Fuso sebanyak 26.066 unit atau dengan kata lain Mitsubishi Fuso menguasai 55,3% segmen ini. Di segmen *medium duty truck*, Mitsubishi Fuso berhasil meningkatkan *market share*-nya menjadi 23,6% sedangkan tahun lalu 21%. Angka ini semakin mengokohkan posisi **Truk Mitsubishi No.1 di Indonesia, Andalan Bisnis Sejati!** \*

\* Sumber: Data GAIKINDO untuk total penjualan truk di Indonesia dengan GVW 5 ton ke atas, sampai dengan September 2015

## Tentang KTB

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) merupakan *authorized distributor* dari Mitsubishi Motors Corporation (MMC) dan Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation (MFTBC) yang memasarkan produk kendaraan penumpang (Pajero Sport, Outlander Sport, Mirage, etc), kendaraan niaga ringan (L300, T120SS), dan kendaraan niaga (Colt Diesel & Fuso).

Khusus di segmen kendaraan niaga, sejak pertama kali hadir di tahun 1970 Mitsubishi berhasil menjadi market leader selama 45 tahun berturut-turut, dan memiliki populasi kendaraan niaga terbesar di Indonesia. Sampai dengan saat ini KTB memasarkan 25 varian kendaraan niaga, didukung layanan purna jual Only in Mitsubishi, dengan jaringan terluas hingga 240 jaringan penjualan, 9 Truck Center 24 jam yang terletak di jalur strategis hilir mudik kendaraan niaga, 19 Parts Depo, 4.709 toko suku cadang yang tersebar di seluruh Indonesia.