



KTB Bekali Konsumen Mitsubishi Fuso Strategi Dalam Menghadapi Gejolak Ekonomi Global

Di tengah gejolak ekonomi global dan nasional yang sedang terjadi, baru-baru ini Bank Indonesia (BI) menyatakan keyakinannya terhadap pertumbuhan ekonomi nasional akan *rebound* dan membaik mulai Triwulan III 2015. Melihat peluang di tengah gejolak ekonomi yang terjadi, sudah siapkah Anda?

Gejolak ekonomi global yang berpengaruh pada keadaan ekonomi nasional saat ini akan membawa perubahan di berbagai sektor. Agar konsumen lebih siap menghadapi perubahan tersebut, **PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors, agen pemegang merk kendaraan Mitsubishi di Indonesia**, mengajak konsumen setianya untuk bersiap diri dalam menghadapi perubahan melalui sebuah seminar bertajuk “**Gejolak Ekonomi Global dan Indonesia, Siapkah Anda?**” pada Kamis, 17 September 2015 bertempat di Hotel Mulia, Jakarta.

Seminar ini diikuti oleh para pengusaha, yaitu *fleet customer* yang telah mempercayakan Mitsubishi Fuso sebagai armada bisnis mereka. Acara dibuka dengan sambutan oleh **Presiden Direktur KTB, Hisashi Ishimaki**, yang menyatakan “*Kami berharap seminar ini dapat memberikan inspirasi kepada konsumen setia Mitsubishi Fuso untuk berperan serta dalam memberikan kontribusi positif terhadap pertumbuhan ekonomi Indonesia saat ini dan di masa yang akan datang*”.



Materi disampaikan oleh Rhenald Kasali, dan dipandu oleh Andini Effendi sebagai moderator



Jajaran Management KTB memberikan penghargaan kepada pembicara Rhenald Kasali

Melalui seminar ini, KTB ingin memberikan spirit positif, strategi serta pengetahuan yang bermanfaat di tengah situasi ekonomi yang sulit. Sehingga nantinya diharapkan bisnis konsumen tetap dapat bertahan, dan semakin berjaya ketika kondisi ekonomi kembali tumbuh dan berkembang. Hal ini sejalan dengan spirit

FUSO BIG BANG, yang optimis dapat tetap mempertahankan posisinya sebagai *market leader* kendaraan niaga di Indonesia.

Materi seminar diberikan oleh **Prof. Rhenald Kasali**, yang merupakan Akademi Bisnis, Guru Besar Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia, serta pendiri Rumah Perubahan yang menjadi *role model* dari *social business* di kalangan para akademisi dan penggiat sosial yang didasari *entrepreneurship* dan kemandirian. Beliau memberikan materi yang terbagi dalam tiga sesi, yaitu faktor pemicu perubahan, *Jokowinomics* dalam era kepemimpinan baru, serta solusi langkah apa yang harus ditempuh oleh para pengusaha di tengah kondisi sulit seperti sekarang ini.

Beliau menyebut, meski kondisi sedang sulit, pengusaha yang baik harus tetap membangun kreativitas dalam membuka peluang. Apalagi Pemerintah Indonesia menjanjikan pembangunan infrastruktur yang membuat ekonomi lebih seimbang. Dengan kreativitas yang terus dipupuk oleh para pengusaha, maka rasanya peluang akan tetap terbuka lebar bagaimanapun kondisinya.

Peserta dihimbau untuk cerdas mengambil peluang dari perubahan besar-besaran yang tengah terjadi di Asia-Pasifik, maupun dari kerja keras dari presiden baru. Perubahan juga harus dilakukan, yaitu mengubah mental *from passengers to be drivers*, sehingga para pengusaha memiliki prinsip kemandirian. Karena Pemerintah bisa saja gagal mengendalikan gejolak ekonomi global dalam perekonomian di negaranya, maka dari itu perubahan mental tersebut perlu dilakukan sehingga kita tidak hanya menyalahkan pemerintah tetapi justru mendukung pemerintah dalam menstabilkan perekonomian dalam negeri.

Rudi Eko dari **PT Sinar Niaga Sejahtera**, salah satu *fleet customer* yang mengikuti seminar ini menyatakan kepuasannya atas support yang diberikan KTB kepada para konsumennya selama ini “*Seminar ini sangat membuka wawasan saya mengenai kondisi yang sebenarnya terjadi, sehingga dapat mempengaruhi strategi perusahaan kami kedepannya*”.

Darmadji, Managing Director OT Logistik menyampaikan bahwa beliau sangat puas terhadap pendekatan yang dilakukan KTB terhadap konsumennya “*Sebagai pengusaha logistik, banyak merk selain Mitsubishi yang gencar menawarkan produk mereka. Namun kami merasa hanya Mitsubishi yang sangat memperhatikan kebutuhan konsumen. Ketika ada kendala, kami diberikan respon cepat dan layanan ditangani sangat baik. Hal ini harus dipertahankan oleh KTB, terutama dalam hal maintain relationship dengan konsumen*”.

Begitu pula **Tulus Widodo**, Owner dari **PT Tenang Jaya Sejahtera**, menyampaikan apresiasinya terhadap KTB yang telah mengadakan seminar ini *“saya menjadi lebih optimis ditengah isu-isu krisis yang beredar, materi yang disampaikan Rhenald Kasali dapat saya aplikasikan terhadap strategi perusahaan. Melalui seminar ini KTB memberikan pencerahan kepada kami para konsumen”*.

Pada kesempatan ini secara khusus KTB mengucapkan rasa terima kasih sebesar-besarnya kepada para konsumen, karena berkat mereka Mitsubishi Fuso mampu bertahan bahkan meningkat *market share*-nya di tengah kondisi gejolak ekonomi di tahun 2015 ini. Data penjualan Januari-Agustus 2015 menunjukkan, *market share* Mitsubishi Fuso sebesar 47,2%, mengalami peningkatan dibandingkan tahun sebelumnya di periode yang sama sebesar 46,3%.

Semoga *Fuso Fleet Seminar Program* ini dapat memberikan pengaruh dalam pengambilan keputusan yang strategis demi keberlangsungan bisnis konsumen yang telah menjadikan Mitsubishi Fuso sebagai Andalan Bisnis Sejati!

TRUK MITSUBISHI NO.1 DI INDONESIA *

Andalan Bisnis Sejati!

** Sumber: Data GAIKINDO untuk total penjualan segmen kendaraan niaga (commercial vehicle) di Indonesia*