

## Fuso Tenaga penjual Appraisal Program & Mechanic Contest 2015 MITSUBISHI FUSO CETAK MEKANIK DAN TENAGA PENJUAL HANDAL MELALUI AJANG KONTES

**PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB)**, *authorized distributor* kendaraan Mitsubishi di Indonesia, sampai saat ini memiliki 225 jaringan penjualan Mitsubishi Fuso dengan layanan 3S (*Sales, Service, Spare part*) yang tersebar hingga pelosok tanah air. Ini merupakan jaringan penjualan terbesar untuk kategori kendaraan niaga di Indonesia. Jaringan penjualan Mitsubishi Fuso memiliki lebih dari 3.000 tenaga penjual dan 2.000 mekanik yang siap melayani kebutuhan konsumen. Inilah salah satu kunci keunggulan layanan Mitsubishi Fuso, mudah dicari, dekat dengan konsumen, handal dan cepat dalam melayani konsumen.

Untuk menjamin kualitas mekanik dan tenaga penjual Mitsubishi Fuso, KTB telah melakukan serangkaian pelatihan, seminar, *workshop*, yang menerapkan standar global dari prinsipal Mitsubishi Fuso yang diterapkan di seluruh dunia. Selain itu untuk mengevaluasi kemampuan para mekanik dan tenaga penjual Mitsubishi Fuso, KTB secara rutin menggelar kontes mekanik dan tenaga penjual yang dapat diikuti oleh seluruh tenaga penjual dan mekanik Mitsubishi Fuso. Tahun ini KTB telah memilih mekanik serta tenaga penjual terbaik seluruh Indonesia melalui program bertajuk “**Fuso Mechanic Contest**” dan “**Fuso Sales Appraisal Program**” yang diselenggarakan pada Jumat, 11 Desember 2015.

Program evaluasi yang dibalut ajang kontes ini berhasil mencetak tenaga tenaga penjual dan mekanik profesional yang diakui kemampuannya baik di dalam maupun luar negeri. Kompetisi ini diikuti oleh tenaga penjual dan mekanik mulai dari level staff, supervisor, hingga manager. Semua diuji kemampuannya mulai dari uji tertulis, pemahaman produk, simulasi transaksi, *leadership*, hingga presentasi pengembangan produktivitas. Melalui kompetisi ini, KTB memotivasi para tenaga penjual dan mekanik untuk terus meningkatkan produktivitas dan kapabilitasnya sehingga dapat memberikan dedikasi terbaiknya dalam melayani konsumen Mitsubishi Fuso.

Melalui ajang kontes ini, KTB berharap dapat mendatangkan banyak manfaat tidak hanya kepada para peserta kontes tetapi juga kepada konsumen Mitsubishi Fuso. Mekanik dan tenaga penjual yang handal tentunya akan memberikan pelayanan terbaik kepada konsumen. Mereka tidak hanya sekedar memperbaiki atau menjual kendaraan, tetapi juga memberikan solusi terbaik yang sesuai dengan kebutuhan konsumen. Hal ini sejalan dengan komitmen KTB untuk memberikan kepuasan tertinggi kepada para konsumen.

**Rizwan Alamsjah, Executive Marketing Director MFTBC Marketing Division KTB** mengungkapkan bahwa tenaga penjual dan mekanik merupakan garda terdepan yang langsung berhadapan dengan konsumen. Maka dari itu selain harus memiliki kemampuan dalam hal penguasaan produk, mereka juga harus memiliki kemampuan komunikasi yang baik kepada konsumen.

*“Di tahun 2015 ini kami merasakan bagaimana tingkat persaingan yang semakin berat. Banyak yang akhirnya berpikir mudah dengan mengandalkan discount. Namun kami selalu menekankan kepada para tenaga penjual dan juga mekanik bahwa untuk mengambil hati konsumen, hal terpenting yang harus diperhatikan adalah mereka perlu terus berlatih, mengasah kemampuan dan potensi diri, serta secara rutin melakukan komunikasi secara berkala kepada konsumen”* ungkap Rizwan pada saat memberikan penghargaan kepada mekanik dan tenaga penjual terbaik.

Dari semua peserta yang ikut dari seluruh diler Mitsubishi Fuso di Indonesia yang akhirnya maju dalam babak nasional sebanyak 8 mekanik dan 6 tenaga penjual dan akhirnya terpilih masing-masing satu



pemenang tingkat nasional yaitu **Ariswanto – The 1st Winner of Fuso Mechanic Contest 2015** dari diler **PT Prabu Pandawa Motor Bogor** dan **Sari Sundari – The 1st Winner of Fuso Sales Appraisal Program 2015** dari diler **PT Dahana Berlian Motor Tasikmalaya**. Pemenang akan mendapatkan hadiah utama berupa paket tour & training ke luar negeri.

Kondisi penurunan selama tahun 2015 menjadi tantangan tersendiri bagi para tenaga penjual dan mekanik. Di sinilah mereka harus memutar otak serta menerapkan berbagai strategi agar dapat tetap melayani konsumen secara maksimal. Upaya ini tentu juga mendapat arahan serta support KTB sehingga membuahkan hasil cukup membanggakan dimana Mitsubishi Fuso meraih *market share* sebesar 46,7% menunjukkan peningkatan dari tahun sebelumnya. Selamat kepada para pemenang atas kerja keras serta dedikasinya sehingga menjadikan **Mitsubishi Fuso Truk No.1 di Indonesia, Andalan Bisnis Sejati!**\*

\* Sumber: Data GAIKINDO untuk total penjualan truk di Indonesia, sampai dengan November 2015