

Kinerja 2015 Mitsubishi Fuso Rajanya Kendaraan Niaga

PT Krama Yudha Tiga Berlian Motors (KTB) sukses mempertahankan posisi Mitsubishi Fuso Truk No. 1 di Indonesia selama 45 tahun dengan perolehan 47% pangsa pasar kendaraan niaga selama tahun 2015.

Pasar kendaraan niaga 2015 terjun hingga 32% dibandingkan tahun 2014, dengan volume unit yang terjual sebanyak 82.456 unit. Hebatnya dalam kondisi pasar yang menurun tersebut Mitsubishi Fuso justru sukses mendominasi pangsa pasar menjadi 47% atau setara dengan 38.586 unit. Pangsa pasar Colt Diesel di kelas *light duty truck* (LDT) naik menjadi 54,8% pada tahun 2015 dibandingkan tahun lalu 54,1%. Demikian juga Fuso di kelas *medium duty truck* (MDT) pangsa pasarnya juga naik menjadi 23,8% ditahun 2015 sedangkan tahun 2014 sebesar 22.1%. Hal ini semakin mengokohkan Mitsubishi Fuso sebagai market leader yang tak tergoyahkan selama 45 tahun.

Kenaikan secara volume terlihat dari produk New Fuso yang meningkat tajam hingga 54% di tahun 2015. Dengan desain produk yang modern dan ekonomis, konsumen dapat memajukan usaha serta bisnisnya. Ini membuktikan New Fuso mendapat respon yang positif dari para pelaku usaha, terbukti kehandalannya dalam mendukung usaha para pelanggan, dan terbukti produk ini mampu mendongkrak pangsa pasar di segmen MDT sebesar 1,7% dimana tahun 2015 pangsa pasarnya sebesar 23,8% sedangkan tahun 2014 sebesar 22,1%.



Duljatmono, Director of Marketing, MFTBC (Mitsubishi Fuso Truck & Bus Corporation) Division, KTB, mengakui bahwa penurunan volume penjualan tersebut juga dirasakan oleh semua pelaku industri otomotif, termasuk Mitsubishi. Namun demikian Mitsubishi Fuso tetap optimis dan selama 2015 lalu terus fokus memenuhi kebutuhan dan harapan para pelanggan sebagai “Andalan Bisnis Sejati”. Dan terbukti sukses dengan tetap menjadi raja di kendaraan niaga dengan sharenya 47%.

Kesuksesan KTB menguasai pangsa pasar tak lepas dari penerapan strategi diferensiasi dengan melakukan investasi untuk meningkatkan kualitas produk sesuai kebutuhan konsumen serta investasi di berbagai fasilitas layanan purna jual antara lain penambahan Part Depo dan Truck Center dengan konsep Zero Downtime yang menjamin layanan perawatan dan perbaikan kendaraan truk non-stop selama 24 jam. Selain itu Mitsubishi Fuso

terus menjaga hubungan baik dengan para pelanggan melalui customer visit, Fuso Gathering dan Truck Campaign. Aktivitas tersebut terbukti sukses mempertahankan loyalitas pelanggan Mitsubishi Fuso.

Duljatmono mengungkapkan, KTB menargetkan share Mitsubishi Fuso akan terus naik diangka 50% dalam jangka menengah mendatang sehingga akan terus menjadi market leader di tahun-tahun berikutnya.

** Sumber: Data GAIKINDO untuk total penjualan truk di Indonesia dengan Category Truck, sampai dengan Desember 2015*