



STRATEGI PROMOSI EXCAVATOR SUNWARD PT. HAYYU PRATAMA DEALER MELALUI MINING EXPO UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

Omega Cristiani, Ummi Nadroh

Administrasi Bisnis, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik, Universitas Mulawarman

Abstrak

Tujuan penelitian ini menyatukan berbagai aspek promosi penjualan ke dalam satu sistem yang terkoordinasi, sehingga dapat mempermudah proses penjualan produk di perusahaan. Jenis penelitian ini menggunakan pelitian deskriptif kualitatif dengan menggunakan teknik pengumpulan data yakni wawancara secara langsung dengan pihak-pihak yang terkait, diantaranya manager sales dan sales promosi PT Hayyu Pratama Dealer Kalimantan Timur. Hasil Penelitian ini adalah PT. Hayyu Pratama Dealer berhasil mencatatkan penjualan sebesar 245 miliar rupiah. Sebagai Dealer baru yang mulai beroperasi pada awal tahun 2021, pencapaian ini menjadi prestasi luar biasa sekaligus dorongan untuk meningkatkan target penjualan di masa mendatang. Kesimpulan pada penelitian ini adalah mining expo pada tahun 2023 berjalan baik dan berhasil menaikkan catatan penjualan hingga 245 miliar.

Kata Kunci: Strategi promosi, Mining Expo, Sunward Excavator, PT Hayyu Pratama Dealer.

PENDAHULUAN

Di wilayah kita, terkhususnya daerah Ibukota, Seiring berjalannya waktu, jumlah pembangunan baik untuk rumah tinggal, tempat penginapan, trade center, dan sebagainya terus mengalami peningkatan. Untuk mendukung proyek-proyek tersebut, selain mengandalkan tenaga kerja manusia,

penggunaan alat berat menjadi sangat penting. Tingginya permintaan dari masyarakat, khususnya kontraktor, untuk memanfaatkan alat berat dalam menjalankan usaha mereka menyebabkan bisnis penjualan alat berat, termasuk excavator, semakin berkembang. Keuntungan yang menjanjikan ini turut memicu persaingan yang semakin ketat dalam

*Correspondence Address : cristianiomega@gmail.com
DOI : 10.31604/jips.v12i5.2025. 2157-2161
© 2025UM-Tapsel Press

pasar penjualan alat berat. Untuk tetap bertahan dalam persaingan ini, perusahaan jasa penjualan alat berat perlu menerapkan berbagai strategi pemasaran yang efektif. Salah satu cara yang paling ampuh untuk memenangkan persaingan di bisnis berbasis jasa adalah dengan menerapkan strategi pemasaran yang tepat (Ashari, 2019).

Secara umum, terdapat berbagai metode untuk menciptakan keputusan pembelian dalam pemasaran, salah satunya melalui bauran pemasaran. Bauran pemasaran terdiri dari berbagai elemen, termasuk promosi. Promosi adalah kegiatan yang bertujuan untuk menyampaikan atau menginformasikan manfaat produk kepada pelanggan agar mereka tertarik untuk membeli, baik melalui iklan, penjualan langsung, promosi penjualan, maupun publisitas (Trisiaty, R. 2011). Sebaik apa pun kualitas atau manfaat suatu produk, jika tidak diketahui oleh konsumen, maka produk tersebut tidak akan diminati atau terjual di pasar. Oleh karena itu, perusahaan perlu berupaya memengaruhi konsumen untuk menciptakan permintaan atas produk tersebut dengan mengembangkan strategi promosi yang selaras dengan rencana pemasaran secara keseluruhan, serta memastikan perencanaan dan pengendaliannya dilakukan dengan baik (Fahrurrazi, M. 2021).

Salah satu strategi promosi dalam pemasaran alat berat adalah mengikuti acara mining expo. Mining expo ialah rangkaian rangkaian Youth Mining Camp Competition 2023 yang didalamnya terdapat berbagai macam stand perusahaan yang bergerak dalam sektor pertambangan di Indonesia. Kegiatan mining expo 2023 dilaksanakan oleh Jakarta International Expo (JIExpo) yang bertempat di Kemayoran, Jakarta Pusat dalam stand tersebut nantinya akan disediakan

berbagai macam informasi mengenai perusahaan tersebut.

Tujuan penyelenggaraan strategi promosi mining expo ini agar pengunjung bisa mengetahui berbagai perusahaan yang bergerak pada sektor pertambangan di Indonesia serta mengetahui berbagai macam hal yang bisa dijumpai di pertambangan (Artana., & Utami. 2022).

PT Hayyu Pratama Dealer merupakan salah satu peserta mining expo yang dilaksakan di Jakarta Pusat di tahun 2023. PT Hayyu Pratama Dealer adalah agen beberapa merek alat berat, yakni Sunward, Shacman, Liugong, UD Trucks dan Lovol.

Dari sekian banyak merek tersebut, yang paling laris adalah alat-alat berat Sunward, terutama excavator dan wheel loader. PT Hayyu Pratama Dealer melakukan promosi dengan menawarkan kelebihan dari produk-produk yang ada, terlebih produk sunward. Produk-produk Sunward sangat diminati oleh pasar, terutama di sektor pertambangan, karena kehandalannya. Produk-produk Sunward juga menggunakan sistem mekanikal, sehingga tidak terlalu rumit ditangani ketika mengalami masalah. Dari sudut konsumsi bahan bakar, mesin-mesin Sunward juga lebih hemat dibanding produk-produk lainnya, terutama bila dibanding dengan sesama produk China (Suhendra, A. 2019).

PT Hayyu Pratama Dealer didirikan 2021 yang mana visibilitas produk-produk dalam perusahaan masih belum tinggi. Sehingga mereka mengikuti acara strategi pemasaran yang memumpuni seperti Mining Expo, yang mana acara kegiatan ini memberikan peluang bagi perusahaan alat berat untuk meningkatkan visibilitas dan memperkenalkan produk mereka kepada audiens yang lebih luas, termasuk calon klien, investor, dan mitra bisnis, perusahaan

harus menyampaikan informasi yang relevan dan menarik untuk membangun hubungan yang kuat serta memperluas jaringan bisnis. Penelitian ini penting untuk memahami bagaimana perusahaan memanfaatkan acara tersebut untuk meningkatkan brand awareness dan reputasi mereka serta penjualan.

Melihat pentingnya penjualan yang lebih cepat tentang pengeluaran alat berat khususnya excavator pada PT. Hayyu Pratama Dealer maka perlu dibangun suatu sistem penjualan yang lebih mendukung misalnya mining expo agar dapat menghubungkan beberapa bagian promosi penjualan dalam satu sistem sehingga dapat memudahkan dalam penjualan barang dalam perusahaan.

METODE PENELITIAN

Dalam penelitian ini, digunakan jenis penelitian deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data melalui wawancara langsung dan dokumentasi. dengan pihak- pihak yang terkait, diantaranya sales manager PT Hayyu Pratama Dealer dan sales promosi PT Hayyu Pratama Dealer Kalimantan Timur yang pernah menyelenggarakan mining expo tahun 2023.

Tujuan analisis penelitian ini adalah untuk mengetahui proses pelaksanaan mining expo yang dilakukan oleh sales promosi PT Hayyu Pratama Dealer Kalimantan Timur untuk melihat apakah strategi yang dilakukan pada proses promosi mining expo pada tahun 2023 berpengaruh terhadap penjualan excavator sunward atau tidak.

Metode analisis dalam penelitian ini dimulai dengan melakukan sesi wawancara dengan pihak PT Hayyu Pratama Dealer. Selanjutnya, melakukan ringkasan jawaban dari infoman sesuai dengan kategorinya. Dalam penelitian ini,

menggunakan fokus penjualan pada excavator merk sunward sebagai data yaitu dari hasil wawancara penulis dengan beberapa narasumber secara langsung.

HASIL DAN PEMBAHASAN

PT. Hayyu Pratama Dealer memanfaatkan Mining Expo 2023 untuk memberikan informasi mendetail tentang produk alat berat mereka. Brosur, Katalog, dan presentasi digital digunakan untuk menjelaskan keunggulan teknik, fitur unik, dan efisiensi alat berat seperti Sunward, Shacman, dan UD Trucks. Booth dilengkapi dengan staff yang berkompeten untuk menjawab pertanyaan pengunjung dan memberikan edukasi langsung tentang cara penggunaan alat berat tersebut.

PT Hayyu Pratama Dealer menyakinkan calon pelanggan dengan menawarkan program menarik seperti diskon khusus selama pameran, paket service alat berat, dan garansi tambahan untuk pembelian langsung. PT Hayyu Pratama Dealer juga menampilkan testimoni dari pengguna sebelumnya serta video proyek sukses dengan menggunakan alat mereka, memberikan bukti nyata mengenai kualitas dan manfaat alat berat yang ditawarkan. PT Hayyu Pratama Dealer memanfaatkan Mining Expo 2023 untuk memastikan, pelanggan tetap ingat dengan brand dan produk mereka. Hal ini dilakukan dengan cara memberikan merchandise eksklusif berlogo Perusahaan, membagikan dokumentasi dan informasi acara melalui media social.

Di Mining Expo 2023, PT Hayyu Pratama Dealer memberikan nilai tambah kepada pengunjung dengan menyediakan solusi yang komprehensif, tidak hanya menjual alat berat, Mereka menawarkan layanan konsultasi gratis yang

membantu pelanggan memilih alat berat sesuai kebutuhan proyek. PT Hayyu Pratama Dealer memaparkan bagaimana produk mereka dapat meningkatkan efisiensi operasional, mengurangi biaya perawatan dan memberikan dampak positif terhadap produktivitas. PT Hayyu Pratama Dealer menjadikan Mining Expo 2023 sebagai bagian dari strategi pemasaran yang lebih besar, Acara ini mendukung Upaya Perusahaan dalam memperkuat hubungan dengan mitra bisnis, seperti distributor regional dan pelanggan utama, PT Hayyu Pratama Dealer memanfaatkan expo untuk meluncurkan produk baru, memperkenalkan layanan purna jual seperti pelatihan operator dan memamerkan ketersediaan suku cadang yang memadai.

Pengaruh acara Mining Expo terhadap aktivitas penjualan dan promosi di PT Hayyu Pratama Dealer menunjukkan kontribusi yang signifikan dalam mendukung pertumbuhan penjualan perusahaan. Adanya Mining Expo 2023 telah menjadi momentum penting bagi PT Hayyu Pratama Dealer untuk terus melangkah maju, dengan rencana ekspansi kantor cabang yang lebih banyak lagi, serta didukung oleh layanan penjualan yang maksimal untuk memenuhi kebutuhan pelanggan.

SIMPULAN

Mining Expo adalah pameran peralatan pertambangan internasional yang merupakan platform profesional bagi industri pertambangan untuk menjalankan bisnis. Pameran ini menampilkan berbagai peralatan pertambangan, seperti mesin ekstraksi, penanganan material, dan pengolahan mineral. Adanya Mining Expo 2023 menjadi momentum bagi PT Hayyu Pratama Dealer untuk terus melangkah maju dengan menambah kantor cabang

lebih banyak lagi dan tentunya juga meningkatkan layanan purna jual kepada para pelanggan. Melalui event Mining Expo 2023, PT Hayyu Pratama Dealer berhasil mencatatkan penjualan sebesar 245 Miliar.

DAFTAR PUSTAKA

- Aji, N. S. (2020). Pengenalan Produk dan Promosi Alat Berat Hydraulic Excavator. *Bulletin of Management & Business*, 1(1). 36-43
- Artana, I, M., & Utami, N, W. (2022) Penerapan Data Mining Untuk Menentukan Strategi Promosi Produk Industri Kreatif UMKM Kota Denpasar Pasca Pandemi Covid 19. *Jurnal Informatika Teknologi dan Sains*, 4(2). 124-133
- Ashari, A, D. (2019) *Analisis Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Permintaan Penyewaan Alat Berat pada PT Risrag Jaya Abadi di Kabupaten Maros*. Universitas Negeri Malang
- Strategi Promosi Excavator Sunward PT. Hayyu Pratama Dealer Melalui Mining Expo**
- Fahrurrazi, M. (2021). *Analisis Strategi Pemasaran Heavy Equipment (Alat Berat) dalam Meningkatkan Hasil Penjualan pada PT United Tracktors, Tbk Cabang Kota Banjarmasin*. Universitas Islam Kalimantan
- Hasanah, A, N., & Sukiyaningih, T, W. (2023). Mengungkap Struktur Modal Optimal Perusahaan Digital Trade Marketing. *Jurnal Manajemen Perusahaan*, 2(1). 1-10
- Kotler, P., & Keller, K, L. (2016). *Marketing Management 15th Edition*. Pearson Education, Inc
- Madengke, A., Sumamppouw, H, J., & Punuindoong, A, Y. (2017). *Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terhadap Citra Perusahaan Jasa Penyewaan Alat Berat pada PT Buana Oto Mandiri*. Universitas Negeri Malang
- Purbohastuti, A,W. (2021). Efektivitas Bauran Pemasaran pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret. *Jurnal Sains Manajemen*, 7(10). 1-17
- Salim, R, D., Mulia, E, M., & Sibarani, P, H. (2023). Perancangan Nasional Expo dengan Pendekatan Arsitektur Hijau di Sumatera Utara. *Jurnal Ruang Luar dan Dalam*, 5(1). 65-77

Suhendra, A. (2019). *Sistem Informasi Stok Barang pada PT. Hayyu Pratama Kaltim Berbasis Client Server.* Samarinda : STMIK Widya Cipta Dharma

Trisiaty, R. (2011). *Marketing Plan sebagai Upaya Pencapaian Strategi Pemasaran Perusahaan Jangka Panjang.* Surakarta : Universitas Slamet Riyadi

Yunita, L, D., & Handayani, T. (2018). Strategi Bauran Promosi Penyelenggaraan Event (Studi Kasus Perencanaan dan Penyelenggaraan Event Pasar Murah). *Jurnal Riset Bisnis dan Investasi*, 4(1). 14-24