

ABSTRAK

Penelitian ini bertujuan untuk menganalisis dan mengimplementasikan program GEMAS (gadai dan Emas) sebagai strategi untuk meningkatkan jumlah pinjaman yang belum terbayar (*Outstanding Loan*) di PT Pegadaian Area Pati tahun 2024. Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dengan data diperoleh melalui studi pustaka, observasi lapangan, serta analisis data internal PT Pegadaian Area Pati.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa keberhasilan program GEMAS (Gadai dan Emas) dalam meningkatkan jumlah pinjaman yang belum diselesaikan (*Outstanding Loan*) di PT Pegadaian Area Pati. Dengan menyediakan layanan gadai dan pembelian emas yang mudah diakses oleh masyarakat. PT Pegadaian mampu menarik minat lebih banyak nasabah untuk menggunakan produk pinjaman. Selain itu, program ini juga memperluas basis pelanggan perusahaan dengan meningkatkan kepercayaan dan kepuasan nasabah.

Temuan ini memberikan kontribusi bagi pengembangan strategi pemasaran perusahaan jasa keuangan dalam meningkatkan layanan dan penetrasi pasar. Implikasi praktis dari penelitian ini adalah pentingnya inovasi produk dan layanan dalam industri keuangan untuk memenuhi kebutuhan konsumen serta meningkatkan kinerja keuangan perusahaan. Penelitian ini juga memberikan arahan bagi perusahaan sejenis untuk mengadopsi strategi serupa dalam mengoptimalkan potensi pasar dan meningkatkan pendapatan

Kata Kunci : Bauran Promosi, Promosi Penjualan, Cashback, *Outstanding Loan*.