

Analisis Strategi Pemasaran Up Selling PT. Pegadaian CP Kalianyar Surabaya

Feby Nur Atika Sari¹, Ayun Maduwinarti², Ni Made Ida Pratiwi³

Program Studi Administrasi Niaga, Fakultas Ilmu Sosial dan Ilmu Politik

Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya

nur.atikasari22@gmail.com¹

ayunmaduwinarti@untag-sby.ac.id²

madeida@untag-sby.ac.id³

ABSTRAK

PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya, sebagai bagian dari jaringan terkemuka di sektor keuangan di Indonesia, telah mengadopsi strategi pemasaran up-selling sebagai salah satu upaya untuk tidak hanya mempertahankan, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Selama menjalani kegiatan magang di PT Pegadaian (Persero) Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya, penulis berhasil menggali sejumlah pengalaman berharga yang secara signifikan memperkaya pengetahuan dan keterampilan dalam bidang pemasaran

Kata kunci : Strategi Pemasaran, Up Selling, Pegadaian.

ABSTRACT

PT Pegadaian Branch Central Kali Anyar Surabaya, as part of a leading network in the financial sector in Indonesia, has adopted upselling marketing strategies as an effort not only to maintain but also to enhance customer satisfaction and support sustainable business growth. During the internship at PT Pegadaian (Persero) Branch Central Kali Anyar Surabaya, the author gained valuable experiences that significantly enriched knowledge and skills in the field of marketing.

Keywords : Marketing Strategy, Up-Selling, Pawnshop.

PENDAHULUAN

Dalam era persaingan bisnis yang semakin ketat, strategi pemasaran menjadi fondasi utama bagi perusahaan untuk mengoptimalkan kinerja dan mempertahankan pangsa pasar yang kompetitif. Salah satu strategi yang semakin diperhatikan adalah up-selling, sebuah pendekatan yang bertujuan untuk meningkatkan nilai transaksi dengan menawarkan produk atau layanan tambahan kepada pelanggan yang sudah ada.

PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya, sebagai bagian dari jaringan terkemuka di sektor keuangan di Indonesia, telah mengadopsi strategi pemasaran up-selling sebagai salah satu upaya untuk tidak hanya mempertahankan, tetapi juga meningkatkan kepuasan pelanggan serta mendukung pertumbuhan bisnis secara berkelanjutan. Up-selling tidak hanya melibatkan penawaran produk tambahan, tetapi juga menciptakan peluang untuk memperkuat koneksi jangka panjang dengan pelanggan, sehingga menciptakan nilai tambah yang signifikan bagi perusahaan.

Artikel ini akan mengeksplorasi secara mendalam tentang strategi pemasaran up-selling yang diterapkan oleh PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya. Dengan memahami definisi, implementasi, dan dampak dari strategi ini, artikel ini bertujuan untuk memberikan wawasan yang komprehensif tentang bagaimana up-selling dapat menjadi salah satu pilar strategis dalam meningkatkan kinerja pemasaran perusahaan di tengah dinamika pasar yang terus berubah.

METODE PELAKSANAAN

Dalam dunia industri keuangan, PT Pegadaian (Persero) Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya memainkan peran penting dalam menyediakan layanan jasa gadai yang vital bagi masyarakat. Magang selama 40 hari yang dilaksanakan oleh penulis pada tanggal 15 Januari – 29 Februari 2024 di PT Pegadaian CP Kalianyar telah memberikan pengalaman berharga yang meliputi pemahaman mendalam tentang proses penyimpanan barang yang sudah digadaikan, mekanisme penebusan barang, dan strategi pemasaran yang diterapkan perusahaan untuk menarik nasabah.

Dalam konteks ini, penulis tidak hanya memperoleh pengetahuan praktis tentang tata cara operasional PT Pegadaian CP Kalianyar, tetapi juga mengeksplorasi strategi pemasaran up-selling yang menjadi fokus utama perusahaan. Up-selling bukan hanya sekadar teknik untuk meningkatkan nilai transaksi dengan menawarkan produk tambahan kepada pelanggan yang sudah ada, tetapi juga merupakan strategi untuk membangun hubungan jangka panjang yang berkelanjutan dengan pelanggan, serta memperluas jangkauan pasar perusahaan.

Artikel ini akan mengeksplorasi secara mendalam tentang strategi pemasaran up-selling yang diterapkan oleh PT Pegadaian CP Kalianyar Surabaya. Dengan memahami proses, tantangan, dan dampak dari strategi ini, artikel ini bertujuan untuk memberikan gambaran yang komprehensif tentang bagaimana PT Pegadaian CP Kalianyar mengoptimalkan strategi pemasaran up-selling untuk mendukung pertumbuhan dan keberlanjutan bisnis mereka di pasar yang kompetitif.

Dengan demikian, pembaca akan mendapatkan wawasan yang lebih mendalam tentang praktik terbaik dalam strategi pemasaran up-selling di sektor keuangan, serta bagaimana hal ini berkontribusi terhadap posisi PT Pegadaian CP Kalianyar sebagai pemimpin di industri gadai di Surabaya.

HASIL dan PEMBAHASAN

Selama menjalani kegiatan magang di PT Pegadaian (Persero) Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya, penulis berhasil menggali sejumlah pengalaman berharga yang secara signifikan memperkaya pengetahuan dan keterampilan dalam bidang pemasaran. Berikut adalah beberapa hasil konkret yang penulis peroleh selama magang berlangsung:

1. Bertanggung jawab dan Disiplin : Magang ini memberikan kesempatan bagi penulis untuk menjadi lebih bertanggung jawab dan disiplin dalam menyelesaikan setiap tugas yang diberikan, terutama dalam konteks divisi pemasaran. Penulis memahami pentingnya memenuhi target dan standar kualitas yang ditetapkan oleh perusahaan.
2. Keterampilan Beradaptasi dan Bersosialisasi : Penulis berhasil mengembangkan keterampilan beradaptasi dengan lingkungan kerja yang dinamis serta berinteraksi secara efektif dengan nasabah. Hal ini menjadi kunci dalam memasarkan produk-produk Pegadaian dengan lebih baik dan melayani nasabah dengan profesional.
3. Pemahaman tentang Strategi Pemasaran : Magang ini memberikan pemahaman yang mendalam tentang strategi yang tepat dalam mempromosikan produk kepada nasabah. Penulis belajar bagaimana mengidentifikasi kebutuhan nasabah, menawarkan solusi melalui produk-produk gadai yang tersedia, serta meningkatkan minat nasabah melalui teknik up-selling yang efektif.
4. Aplikasi Ilmu Pemasaran dari Perkuliahan : Ilmu pemasaran yang diperoleh selama perkuliahan dapat diaplikasikan dengan baik dalam situasi dunia nyata di PT Pegadaian. Penulis mampu memanfaatkan pengetahuan tersebut untuk merancang strategi promosi yang lebih efektif, khususnya dalam konteks promosi up-selling produk Pegadaian kepada nasabah.

Dengan demikian, hasil-hasil yang penulis peroleh selama magang tidak hanya memperkaya pengalaman pribadi, tetapi juga memperkuat kompetensi pemasaran yang menjadi nilai tambah bagi karir di dunia industri keuangan. Artikel ini akan mengeksplorasi lebih jauh tentang bagaimana pengalaman magang ini secara konkret memengaruhi pengetahuan dan keterampilan penulis dalam mengimplementasikan strategi pemasaran up-selling di PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya.



Gambar 1. Open booth di Indosat Ooredoo Hutchison Surabaya



Gambar 2. Berbagi Jum'at berkah



Gambar 3. Menyiapkan brosur



Gambar 4. Survey ke rumah nasabah dalam pengajuan pinjaman KUR

KESIMPULAN DAN SARAN

Selama menjalani kegiatan magang di PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya, penulis mengambil beberapa kesimpulan penting yang sangat memperkaya pengalaman dan persiapan untuk memasuki dunia kerja. Pengalaman magang ini memungkinkan penulis untuk menerapkan pengetahuan yang didapatkan selama masa perkuliahan. Pekerjaan yang penulis lakukan secara langsung terkait dengan materi yang dipelajari, sehingga memperdalam pemahaman dan keterampilan yang relevan dalam konteks dunia kerja.

Magang memberikan wawasan mendalam tentang kondisi dan dinamika lingkungan kerja sesungguhnya di industri keuangan. Penulis belajar untuk beradaptasi dengan peran dan tanggung jawab yang diberikan, serta memahami ekspektasi yang harus dipenuhi dalam lingkungan profesional. Selama magang, penulis dapat mengidentifikasi kekurangan dalam keterampilan dan pengetahuan yang dimiliki. Hal ini menjadi kesempatan untuk belajar dan memperbaiki diri agar siap menghadapi tantangan dunia kerja yang sesungguhnya dengan lebih baik.

Dengan demikian, magang di PT Pegadaian Cabang Pusat Kali Anyar Surabaya tidak hanya memberikan pengalaman praktis, tetapi juga menjadi tahap penting dalam pengembangan karir penulis. Kesimpulan-konklusi ini menunjukkan bahwa pengalaman magang tidak hanya tentang memperoleh pengetahuan baru, tetapi juga mengenai pengaplikasian, adaptasi, dan peningkatan diri sebagai persiapan memasuki dunia kerja profesional.

DAFTAR PUSTAKA.

- Fitrianingsih. (2021). Laporan Kuliah Kerja Magang (KKM) Prosedur Pelayanan Produk Pegadaian Pt. Pegadaian (Persero) Cabang Jombang. 1762023, 60.
[http://repository.stiedewantara.ac.id/2247/1/Laporan Magang Pegadaian.pdf](http://repository.stiedewantara.ac.id/2247/1/Laporan%20Magang%20Pegadaian.pdf)
- Putri, Y. L., & Utomo, H. (2017). Pengaruh Kualitas Pelayanan Terhadap Loyalitas Pelanggan Dengan Kepuasan Sebagai Variabel Intervening (Studi Persepsi Pada Pelanggan Dian Comp Ambarawa). *Among Makarti*, 10(1), 70–90. <https://doi.org/10.52353/ama.v10i1.147>
- Kotler, P., & Gary Armstrong (2014). Prinsip-prinsip Pemasaran. Edisi 12.Jilid 1. Terjemahan Bob Sebran. Jakarta: Erlangga (diakses pada tanggal 12 Mei 2024). Priyo Utomo, Nur Aini Anisa,
- Syamsul Arifin (2023). “Pengaruh Kualitas Layanan dan Fasilitas terhadap Kepuasan Pelanggan Ahass Daya Motor Surabaya”. Vol 5 (diakses pada tanggal 12 Mei 2024)

Analisis Strategi Pemasaran Up Selling PT. Pegadaian CP Kalianyar Surabaya....docx

ORIGINALITY REPORT

12%

SIMILARITY INDEX

10%

INTERNET SOURCES

5%

PUBLICATIONS

4%

STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	toffeedev.com Internet Source	2%
2	www2.sgc.gov.co Internet Source	2%
3	Submitted to Universitas 17 Agustus 1945 Surabaya Student Paper	2%
4	tag-sby.ac.id">jurnal.un>tag-sby.ac.id Internet Source	1 %
5	tag-sby.ac.id">repository.un>tag-sby.ac.id Internet Source	1 %
6	anyflip.com Internet Source	1 %
7	de Carvalho, Nuno Lopes Lago. "Células Administrativas Orientadas ao Produto: Caso de Estudo Caetanobus", Universidade do Minho (Portugal), 2023 Publication	1 %

8	ebooks.ien.bg.ac.rs Internet Source	1 %
9	ejournal.stiesia.ac.id Internet Source	1 %
10	projects.co.id Internet Source	1 %

Exclude quotes Off
Exclude bibliography On

Exclude matches Off