INTISARI

GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai) merupakan produk PT Nabasa Jaya yang berfokus pada Gadai Emas Syariah, Pembiayaan Murabahah, Pembiayaan Gadai Sistem Angsuran. Akan tetapi dalam proses pemasaran produk GESIT PT Nabasa Jaya Lampung masih konvensional dengan cara menyebarkan brosur, pemasangan banner, serta mendatangi instansi secara langsung atau konsumen langsung mendatangi kantor PT Nabasa Jaya Lampung. Dalam proses penyebaran brosur pihak pemasaran PT Nabasa Jaya Lampung mengalami kesulitan dikarenakan nilai jual beli emas selalu berubah setiap hari sehingga pihak pemasaran harus membuat brosur baru mengikuti perubahan nilai jual beli emas yang terjadi yang menyebabkan sering terjadinya kesalahpahaman antara konsumen ketika ingin melalukan gadai emas maupun pembiayaan murabahah dan gadai sistem angsuran. Dari permasalah tersebut dibutuhkan suatu teknologi informasi untuk mempermudah dalam proses pemasaran produk GESIT (Gadai Emas Solusi Tunai). Kehadiran *mobile marketing* diharapkan dapat membantu PT Nabasa Jaya Lampung dalam memasarkan produknya.

Mobile marketing, menurut *Mobile Marketing Association* adalah seperangkat praktek yang memungkinkan organisasi untuk berkomunikasi dan terlibat dengan audiensi merek dalam cara yang interaktif dan relevan melalui perangkat *mobile* atau jaringan.

Dengan dilakukannya penelitian ini diharapkan dapat meningkatkan kinerja pihak yang terlibat dalam pemasaran produk GESIT. Serta meningkatkan kinerja pelayanan PT Nabasa Jaya Lampung dengan memanfaatkan teknologi *mobile marketing* yang bertujuan untuk memberikan informasi sacara mudah dan cepat kepada konsumen.

Kata Kunci : *Mobile Marketing*, GESIT(Gadai Emas Solusi Tunai), PT Nabasa Jaya, *Android.*