

INTISARI

4P (Product, Price, Place, Promotion) merupakan bagian dari aktivitas pemasaran yang mempunyai peranan yang cukup penting dalam kemajuan untuk suatu perusahaan dan menjaga hubungan baik antara konsumen.

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana bauran pemasaran (*marketing mix*) di Bakpia Citra Premium Yogyakarta. Metode analisis yang digunakan dalam penelitian ini adalah Deskriptif Kualitatif dengan teknik wawancara terhadap devisi yang berkepentingan yaitu *Sales marketing* di Bakpia Citra Premium Yogyakarta dan membandingkannya dengan teori yang sudah ada sehingga dapat ditarik kesimpulan. Data yang digunakan berupa Data Primer dan Sekunder yang diperoleh melalui wawancara.

Kata Kunci : *4P ((Product, Price, Place, Promotion)*

ABSTRACT

4P (Product, Price, Place, Promotion) is part of the marketing activities that have an important role in the progress of an enterprise and to maintain good relations between the consumer.

The purpose of this study was to determine how the marketing mix (marketing mix) in Bakpia Premium Citra Yogyakarta. The analytical method used in this research is qualitative descriptive with interview techniques to the division concerned, namely Sales marketing in Yogyakarta Premium Bakpia image and compare it with the existing theory so that it can be deduced. Data used in the form of primary and secondary data obtained through interviews.

Keywords: 4P (Product, Price, Place, Promotion)