

ABSTRAK

Penelitian ini dilakukan di CV Login Store Surabaya dan Lumajang, dengan tujuan untuk menentukan strategi pemasaran 4P yang tepat bagi perusahaan Login Store. Pendekatan penelitian yang digunakan adalah kualitatif dengan metode *in-depth interview*. Jumlah informan dalam penelitian ini sebanyak 6 orang dengan detail yaitu konsumen Login Store yang membeli barang setidaknya tiga kali seminggu, konsumen Login Store yang membeli barang setidaknya satu kali seminggu dan target pasar Login Store. Sedangkan teknik analisis datanya yaitu deskriptif yaitu lebih banyak bersifat uraian dari hasil wawancara dan studi dokumentasi. Hasil penelitian ini adalah berupa strategi pemasaran diantaranya (1) Dalam segi *product* Login Store diharapkan menambah varian produk yang dijual agar lebih lengkap (2) Dalam segi *price* konsumen Login Store mengatakan bahwa harga yang ditawarkan masih lebih mahal dan diharapkan login Store selalu konsisten memberikan harga yang murah untuk selalu mendapatkan hati konsumen (3) Dalam segi *Place* Login Store memiliki lokasi yang sudah sangat strategis dan gampang dijangkau oleh konsumen (4) Dalam segi *promotion* Login Store masih dirasa kurang memberikan kegiatan promosi jika dibandingkan dengan kompetitor dan memberikan staregi baru.

Kata kunci: Bauran Pemasaran, 4P, Strategi Pemasaran, (*Price, Place, Promotion, dan Product*).