**ABSTRAK**

Andespilo Jaya Shoes merupakan perusahaan yang memproduksi berbagai macam jenis sepatu. Berdasarkan penelitian di Andespilo Jaya Shoes ditemukan beberapa masalah yaitu kurang optimalnya promosi yang dilakukan oleh Andespilo Jaya Shoes, model produk sepatu yang ditawarkan oleh Andespilo Jaya Shoes kurang bervariasi yang dapat memberikan ciri khas dari produk hasil Andespilo Jaya Shoes.

Metode penelitian yang digunakan adalah metode kualitatif dan teknik pengumpulan data melalui observasi dan wawancara.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa bauran pemasaran Andespilo Jaya Shoes terdiri dari 4P yaitu: a) *Product,* produk sepatu yang ditawarkan oleh Andespilo Jaya Shoes mempunyai bentuk dan model yang bermacam-macam dengan kualitas produk yang baik karena terbuat dari bahan baku yang berkualitas. b) *Price,* untuk menentukan harga jual pemilik Andespilo Jaya Shoes menentukannya dengan melihat dari daya beli masyarakat dan lingkungan sekitar yang menjual produk yang sejenis. c) *Promotion,* masih kurangnya frekuensi promosi yang dilakukan oleh Andespilo Jaya Shoes dan belum melamksimalkan media online sebagai media promosi. d) *Place,* tempat yang cukup strategis yang berada pada central oleh-oleh, namun Andespilo Jaya Shoes belum mempunyai *reseller* atau pedagang lain yang menjual produknya tersebut untuk memasarkan produknya lebih luas.

Hambatan-hambatan yang dihadapi oleh Andespilo Jaya Shoes dalam pelaksanaan bauran pemsaran antara lain yaitu kurangnya kreatifitas untuk menciptakan produk barusehingga sulit untuk berkembang. Belum adanya pemberian label atau merk pada setiap sepatu sehingga mudah diakui oleh pelaku usaha lain. Pesaing membuat perusahaan harus jeli dalam menentukan harga jual. Promosi yang kurang maksimal dan belum adanya pendistribusian membuat Andespilo Jaya Shoes masih sulit memasarkan produk secara luas.

Usaha-Usaha Yang Dilakukan Andespilo Jaya Shoes dalam pelaksanaan bauran pemsaran antara lain yaitu para karyawan produksi berusaha membuat desain produk yang sedang tren disesuaikan dengan permintaan para konsumen, mendaftarkan merk dagangnya untuk melindungi produknya, memaksimalkan promosi *online* dan juga lewat media cetak serta memelihara hubungan baik dengan para pelanggan.

Saran untuk Andespilo Jaya Shoes Sebaiknya perusahaan memperkerjakan seorang ahli *design* untuk membuat *design* produk Andespilo Jaya Shoes yang lebih menarik dan menciptakan produk baru yang belum ada. Sebaiknya perusahaan memberikan label atau merk pada setiap produk, supaya masyarakat luas dapat mengetahui produk Andespilo Jaya Shoes. Sebaiknya perusahaan memaksimalkan promosi untuk memudahkan perusahaan mengenalkan produk, baik melalui media cetak atau elektronik. Memberikan potongan harga di waktu-waktu tertentu untuk menarik minat pembeli.

**Kata Kunci: Bauran Pemasaran**

**ABSTRACT**

Andespilo Jaya Shoes is a company that produces various types of shoes. Based on research in Andespilo Jaya Shoes, there were several problems, namely the lack of optimal promotion carried out by Andespilo Jaya Shoes, the model of shoe products offered by Andespilo Jaya Shoes was less varied which could give the characteristic of Andespilo Jaya Shoes products.

The research method used is a qualitative method, collecting data through observation and interviews.

The results showed that the marketing mix of Andespilo Jaya Shoes consisted of 4P, namely: a) Product, shoe products offered by Andespilo Jaya Shoes have various forms and models with good product quality because they are made of quality raw materials. b) Price, to determine the selling price the owner of Andespilo Jaya Shoes determines it by looking at the purchasing power of the people and the surrounding environment that sells similar products. c) Promotion, there is still a lack of frequency of promotions carried out by Andespilo Jaya Shoes and has not maximized online media as a promotional medium. d) Place, a fairly strategic place that is in the center of souvenirs, but Andespilo Jaya Shoes does not have a reseller or other traders who sell these products to market their products more broadly.

The obstacles faced by Andespilo Jaya Shoes in the implementation of the distribution mix include the lack of creativity to create new products so that it is difficult to develop. There is no label or brand in each shoe so that it is easily recognized by other business actors. Competitors make the company must be observant in determining the selling price. Promotions that are not maximal and there is no distribution make Andespilo Jaya Shoes difficult to market products widely.

The efforts carried out by Andespilo Jaya Shoes in the implementation of the distribution mix include production employees trying to make trendy product designs adjusted to the demands of consumers, registering their trademarks to protect their products, maximizing online promotions and also through print media and maintaining good relations with customers.

Suggestions for Andespilo Jaya Shoes The company should employ a design expert to design Andespilo Jaya Shoes products that are more attractive and create new products that do not yet exist. It is recommended that companies provide labels or brands on each product, so that the public can find out about Andespilo Jaya Shoes products. Companies should maximize promotions to make it easier for companies to introduce products, either through print or electronic media. Give discounts at certain times to attract buyers

**Keywords: Marketing Mix**

**ABSTRAK**

Andespilo Jaya sapatu téh parusahaan nu ngahasilkeun rupa-rupa sapatu. Dumasar hasil panalungtikan di Andespilo Jaya sapatu kapanggih sababaraha masalah, promosi kirang optimal ku Andespilo Jaya sapatu, model produk sapatu ditawarkeun ku Jaya sapatu Andespilo kirang variatif nyadiakeun éta ciri khas produk Andespilo Jaya sapatu.

Metodeu dipaké nya éta métode déskriptif kualitatif, ngumpulkeun data ngaliwatan observasi jeung wawancara.

Hasil némbongkeun yén Jaya sapatu Andespilo campuran pamasaran ngawengku 4P, nyaéta: a) Produk, produk sepatu ditawarkeun ku Andespilo Jaya sapatu boga bentuk jeung modél campuran ku produk kualitas alus alatan dijieun tina bahan baku kualitas luhur. b) Harga, pikeun nangtukeun harga jual Andespilo boga Jaya sapatu decisive sakumaha ditempo ti kakuatan purchasing jalma jeung lingkungan di sabudeureun éta ngajual produk sarupa. c) Promosi, masih promosi kirang sering dilakukeun ku Andespilo Jaya sapatu na acan media online melamksimalkan salaku medium promosi. d) Tempat, hiji tempat strategis nu di souvenir sentral, tapi Andespilo Jaya sapatu teu boga reseller atawa padagang lianna anu ngajual produk maranéhanana ka pasar lega produk maranéhanana.

Halangan Nyanghareupan ku Jaya Andespilo gaul sapatu pemsaran dina palaksanaan nu sahiji, antara séjén kurangna kreativitas pikeun nyieun produk barusehingga susah ka garap. Henteuna panyiri atawa merk on unggal sapatu sangkan gampang dipikawanoh ku usaha lianna. Pesaing nyieun parusahaan kudu perhatian dina nangtukeun harga. Promosi anu kirang ti maksimum jeung euweuh distribution dijieun Andespilo Jaya sapatu téh masih hésé pasar produkna lega.

Usaha Andespilo Jaya sapatu dina palaksanaan tina pemsaran campuran antara séjén yén staf produksi diusahakeun sangkan desain produk nu trending diadaptasi kana tungtutan pamakéna, ngadaptar dagang na ngajaga produk, maximizing kampanye online tur ogé dina media citak saperti ogé pikeun ngajaga hubungan alus jeung konsumén.

Saran pikeun Andespilo Jaya parusahaan sapatu kedah nyewa ahli nyieun desain produk desain Andespilo Jaya sapatu leuwih pikaresepeun jeung nyieun produk anyar nu teu aya. Pausahaan kudu méré labél atawa merk on produk sagala, ngarah umum bisa nyaho produk Andespilo Jaya sapatu. parusahaan kudu ngamaksimalkeun diobral ka ngawenangkeun pausahaan pikeun ngawanohkeun produk, boh ngaliwatan print atawa media éléktronik. Nyadiakeun diskon di kali tangtu pikeun narik pembeli.

**Konci: Marketing Campur**