

## RINGKASAN

**Manajemen Pemasaran Produk “Gudeg Kaleng Bu Tjitro 1925” di CV. Buana Citra Sentosa, Yogyakarta,** Masruri Fawaid, NIM D41181433, 59 hlm, Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Andi Muhammad Ismail, S.ST, M.Si. (Pembimbing).

CV. Buana Citra Sentosa merupakan industri menengah yang bergerak dibidang pengolahan produk makanan tradisional yang dikenal dengan Gudeg. Banyaknya produsen gudeg di Yogyakarta dengan masa simpan gudeg yang pendek, CV. Buana Citra Sentosa menerapkan sebuah teknologi terhadap gudeg agar memiliki masa simpan yang lama. Maka dari itu, pemilik yang awalnya hanya memiliki restoran gudeg Bu Tjitro 1925 di Jalan Janti No. 330 Yogyakarta, pada tahun 2010 pemilik menjalin kerjasama dengan Lembaga Ilmu Pengetahuan Indonesia (LIPI) melakukan penelitian mengenai pengalengan gudeg, yang akhirnya terciptalah gudeg kaleng Bu Tjitro 1925. CV. Buana Citra Sentosa resmi didirikan oleh keturunan generasi ke-4 dari ibu Tjitro Sutinah Wiharjo, yaitu Ibu Jatu Dwi Kumala Sari.

Pelaksanaan Praktik Kerja Lapangan di CV. Buana Citra Sentosa dilakukan dengan tujuan agar dapat meningkatkan pengetahuan dan keterampilan serta pengalaman kerja bagi mahasiswa mengenai kegiatan perusahaan dan unit bisnis strategi lainnya yang layak dijadikan tempat PKL. Adapun tujuan pembuatan laporan PKL ini bertujuan agar mahasiswa mampu menjelaskan dan mendeskripsikan manajemen pemasaran yang dilakukan di CV. Buana Citra Sentosa serta mampu mengidentifikasi masalah dan memberikan solusi atas permasalahan yang ada.

Manajemen pemasaran pada CV. Buana Citra Sentosa sudah diterapkan dengan cukup baik, hal ini dapat dilihat dari adanya peningkatan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. CV. Buana Citra Sentosa menggunakan media sosial dan marketplace untuk memasarkan produknya secara online dan memperluas pasar dengan menawarkan produk kepada pihak retailer atau reseller di berbagai kota di Indonesia. Saat ini gudeg kaleng Bu Tjitro sudah memiliki total

145 retailer dan reseller yang tersebar di Yogyakarta, Purworejo, Klaten, Solo, Jakarta, Malang, dan Surabaya.

Penerapan manajemen pemasaran pada CV. Buana Citra Sentosa tentu memiliki kendala maupun permasalahan. Beberapa permasalahan yang terjadi adalah perencanaan yang belum disertai langkah terperinci, pengorganisasian yang kurang efektif, masih adanya kelemahan pada sistem penjualan, dan controlling yang kurang maksimal. Saran solusi yang dapat diterapkan untuk mengatasi beberapa permasalahan di atas diantaranya adalah dengan memperbaiki sistem manajerial dalam perusahaan, meningkatkan kualitas SDM, melakukan monitoring progress dan evaluasi secara rutin, dan meningkatkan Kerjasama antar divisi untuk memperkuat koordinasi dalam mencapai tujuan perusahaan.

**(Jurusan Manajemen Agribisnis, program studi D-IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)**