

RINGKASAN

IMPLEMENTASI *DIGITAL MARKETING* PRODUK “GUDEG KALENG BU TJITRO 1925” DI CV. BUANA CITRA SENTOSA, YOGYAKARTA, Salma Frida Valentina, NIM D41181124, 53 hlm., Manajemen Agribisnis, Politeknik Negeri Jember, Andi Muhammad Ismail, S.ST, M.Si. (Pembimbing).

Pratik kerja lapang (PKL) merupakan kegiatan akademik yang ada pada kurikulum program studi D-IV Manajemen agroindustri Jurusan Manajemen Agribisnis. Praktik Kerja Lapang (PKL) dijadikan sebagai salah satu syarat kelulusan mahasiswa Politeknik Negeri Jember. Praktik kerja lapang dilaksanakan mahasiswa dengan terjun langsung melakukan pekerjaan pada perusahaan-perusahaan yang bergerak di bidang agroindustri. Kegiatan PKL dapat dijadikan sebagai wadah bagi mahasiswa untuk dapat belajar bekerja praktis pada perusahaan, instansi, industri, atau unit bisnis strategis lainnya Kegiatan Praktik Kerja Lapang ini dilaksanakan di CV Buana Citra Sentosa Yogyakarta selama 620 jam, terhitung mulai tanggal 11 April 2021 – 31 Januari 2021 . Tujuan Praktik Kerja Lapang ini adalah untuk mempelajari dan mengetahui cara memproduksi gudeg kaleng, pemasaran dan administrasi di CV Buana Citra Sentosa.

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.

Letak rumah produksi pengalengan gudeg Bu Tjitro berlokasi di Jalan Kenanga 254 A. Gudeg kaleng Bu Tjitro 1925 ini memiliki empat rasa yaitu original, pedas, blondo, dan rendang. Satu kaleng gudeg memiliki berat 228 gram yang berisi

gudeg, kacang tholo, telur bebek, ayam kampung, krecek, dan areh. Gudeg kaleng ini mempunyai daya simpan satu tahun tanpa bahan pengawet.

CV. Buana Citra Sentosa menjalin kerjasama pemasaran dengan Carefour pada tahun 2015 sehingga gudeg kaleng bu Tjitro 1925 dapat dijual di Carefour Jogja. Selain itu, pemasaran Gudeg Kaleng bu Tjitro saat ini sudah meluas di toko oleh-oleh. Selain penjualan secara *Offline*, sekarang juga dilakukan penjualan secara *online* melalui berbagai *marketplace* yaitu melalui *digital marketing*. *Digital marketing* merupakan kegiatan *marketing* termasuk *branding* yang menggunakan berbagai media berbasis web seperti blog, *website*, *e-mail*, *adwords*, ataupun jejaring sosial (media sosial).

Digital marketing pada CV. Buana Citra Sentosa sudah diterapkan dengan cukup baik, hal ini dapat dilihat dari adanya peningkatan penjualan perusahaan dari tahun ke tahun. Implementasi CV. Buana Citra Sentosa terhadap *digital marketing*, CV. Buana Citra Sentosa adalah media sosial dan *marketplace* untuk memasarkan produknya. *Digital marketing* pada CV. Buana Citra Sentosa dilaksanakan oleh dua karyawan pada divisi pemasaran. Kegiatan-kegiatan yang dilakukan antara lain mengelola akun media sosial, mengelola akun *marketplace* dan membuat konten yang akan diunggah pada akun media sosial.

Penerapan *digital marketing* yang baik pada sebuah perusahaan tentu terdapat kendala maupun permasalahan. Beberapa permasalahan yang terjadi adalah konten yang masih monoton, pengunggahan konten di media sosial yang masih belum konsisten dan masih minimnya kemampuan sumber daya manusia yang mengelola *Digital marketing*. Dari permasalahan-permasalahan tersebut, Penulis tertarik untuk mengambil judul laporan PKL dengan tema *digital marketing*

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