

## RINGKASAN

**PENERAPAN *BLITZ SELLING* DALAM PEMASARAN GUDEG BU TJITRO 1925 DI CV BUANA CITRA SENTOSA YOGYAKARTA**, Nia Siti Maryam, NIM D41201060, Tahun 2024, 111 Halaman, Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember, Paramita Andini, S.ST., M.ST (Dosen Pembimbing Magang).

Kegiatan magang merupakan salah satu syarat memperoleh gelar sarjana terapan pertanian (S.Tr.P) di Program Studi Manajemen Agroindustri Jurusan Manajemen Agribisnis Politeknik Negeri Jember. Kegiatan ini diharapkan dapat membantu mahasiswa untuk menambah keterampilan, keahlian, dan pengalaman dalam dunia kerja pada industri/perusahaan. Adapun pemilihan lokasi magang yaitu di CV Buana Citra Sentosa yang beralamat di Jl. Kenanga No 254 A, Sambilegi Kidul, Maguwoharjo, Sleman, Daerah Istimewa Yogyakarta 55282. Kegiatan ini dilaksanakan selama 5 bulan yaitu pada tanggal 5 Agustus 2023 – 5 Januari 2024..

CV Buana Citra Sentosa merupakan salah satu perusahaan yang bergerak dalam industri pengolahan pangan. Produk pangan utama yang dihasilkan yaitu Gudeg. Gudeg merupakan salah satu makanan tradisional khas Yogyakarta yang terbuat dari nangka muda yang dimasak dengan santan, gula aren dan rempah – rempah lainnya. Dengan memanfaatkan teknologi modern dalam proses produksinya menggunakan metode pengalengan dapat membuat produk Gudeg dapat bertahan hingga 1 tahun dalam kemasan kaleng tanpa bahan pengawet,

Pemasaran Gudeg Kaleng Bu Tjitro dilakukan dengan pemasaran secara *offline* dan *online*. Pemasaran *offline* dilakukan dengan melakukan kerjasama dengan menitipkan produk langsung kepada *reseller* atau toko oleh-oleh,

mengikuti *event-event* dan melakukan kegiatan *blitz selling*. *Blitz selling* atau grebeg pasar merupakan aktivitas promosi penjualan dengan menawarkan produk kepada outlet atau toko di wilayah lokasi tertentu yang sudah ditentukan dengan tujuan meningkatkan penjualan dengan waktu yang cepat dan menambah peningkatan jumlah kerjasama dengan outlet.

Hasil Laporan magang menunjukkan pada penerapan *blitz selling* dalam pemasaran Gudeg Bu Tjitro 1925 terdapat beberapa kendala yang disebabkan oleh beberapa faktor yang terdiri dari manusia yakni karyawan dan mahasiswa magang yang bertanggung jawab melakukan kegiatan *blitz selling*, kurangnya komunikasi yang baik pada saat pelaksanaan antar setiap individu dan kelompok. Metode yakni penggunaan metode pembayaran yang banyak menggunakan sistem konsinyasi, pengembalian barang ketika tidak laku yang menyebabkan kerugian. Lingkungan yakni banyaknya pesaing dengan produk yang sama.

**(Jurusan Manajemen Agribisnis, Program Studi D- IV Manajemen Agroindustri, Politeknik Negeri Jember)**