

RINGKASAN

Analisis Pemasaran Gudeg Kaleng Bu Tjitro 1925 pada CV. Buana Citra Sentosa, Tofan Abdul Ghani, NIM D43220551, Manajemen Pemasaran Internasional, Politeknik Negeri Jember, (Pembimbing). Magang adalah kegiatan yang bersifat wajib dan masuk dalam kurikulum Pendidikan. Magang dilaksanakan pada semester 7 yang ditempuh selama 5 bulan dan setara dengan 20 SKS.

Kegiatan magang ini dilaksanakan di CV. Buana Citra Sentosa Yogyakarta, perusahaan yang terkenal dengan produk inovasi pangan berupa Gudeg Kaleng Bu Tjitro 1925. Tujuan utama magang adalah memahami dan menganalisis secara langsung penerapan teori manajemen pemasaran (*Marketing Management*) dalam praktik bisnis riil, khususnya pada produk makanan kemasan.

Pelaksanaan magang meliputi observasi langsung terhadap alur distribusi, wawancara dengan tim pemasaran, serta analisis data penjualan dan strategi promosi. Fokus utama analisis adalah bagaimana CV. Buana Citra Sentosa berhasil mengubah produk tradisional Gudeg menjadi produk kemasan yang memiliki daya tahan lama (retort process) dan daya saing tinggi, sekaligus mempertahankan citra rasa khas.

Tujuan utama magang adalah memahami dan menganalisis secara langsung penerapan teori manajemen pemasaran (*Marketing Management*) dalam praktik bisnis riil, khususnya pada produk makanan kemasan di CV Buana Tjitro Sentosa.