

# **ANALISIS VOLUME PENJUALAN BERBAGAI VARIAN RASA GUDEG KALENG BU TJITRO 1925 PADA CV. BUANA CITRA SENTOSA DI YOGYAKARTA**

Oleh: Ahmad Fuadi

Dibimbing oleh : Indah Widowati Dan Vandrias Dewantoro

## **ABSTRAK**

Penelitian ini bertujuan (1) Menganalisis volume penjualan dari berbagai varian rasa gudeg kaleng Bu Tjitro 1925. (2) Menganalisis trend volume penjualan pada berbagai varian rasa gudeg kaleng Bu Tjitro 1925. (3) Menganalisis keuntungan penjualan berbagai varian rasa gudeg kaleng Bu Tjitro 1925. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode deskriptif, metode pelaksanaan yang dilakukan dengan metode studi kasus. Hasil dari penelitian. 1. Volume penjualan pada varian rasa gudeg kaleng. a. Volume penjualan gudeg kaleng tertinggi adalah rasa original yaitu sebesar 6.662 kaleng/bulan. b. Volume penjualan gudeg kaleng terendah adalah gudeg kaleng rasa rendang yaitu sebesar 530 kaleng/bulan. 2. Trend volume penjualan lima bulan yang akan datang mengalami peningkatan pada gudeg kaleng rasa pedas, blonde dan rendang, tetapi pada gudeg kaleng rasa original cenderung menurun. 3. Keuntungan produk gudeg kaleng pada empat varian rasa. a. Keuntungan tertinggi adalah gudeg kaleng rasa *original* yaitu sebesar Rp 89.079.643,50/bulan. b. Keuntungan terendah adalah gudeg kaleng rasa blonde yaitu sebesar Rp 6.842.799,17/bulan.

**Kata Kunci:** Gudeg Kaleng, Volume Penjualan, Trend Volume Penjualan dan Keuntungan

**AN ANALYSIS OF SALES VOLUME ON THE DIFFERENT FLAVOURS  
OF BU TJITRO 1925 CANNED GUDEG SOLD BY CV. BUANA CITRA  
SENTOSA IN YOGYAKARTA**

By: Ahmad Fuadi

Supervised by: Indah Widowati and Vandrias Dewantoro

**ABSTRACT**

This study aims to (1) Analyze the sales volume of variety flavor of canned gudeg Bu Tjitro 1925. (2) Analyze trend sales volume of the variety flavor of canned gudeg Bu Tjitro 1925. (3) Analyze the profit of selling the variety flavor of canned gudeg Bu Tjitro 1925. The method used in this research was a descriptive method, the method of implementation is done by case study method. Results from the study. 1. Sales volume on variant of canned gudeg flavor. a. The highest sales volume of canned gudeg is the original taste of 6.662 canned/month. b. The lowest sales volume of canned gudeg is rendang flavor wich is equal to 530 canned/month. 2. Trend sales volume for five months later will increase in canned gudeg of spicy, blondo and rendang flavor, but on the original flavor of canned gudeg almost decrease. 3. The advantage of canned gudeg product in four taste variants. a. The highest profit is the original flavor canned which is 89.079.643,50 rupiahs/month. b. The lowest profit is blondo flavor which is 6.842.799,17 rupiahs/month.

Keywords: Canned Gudeg, Sales Volume, Sales Volume Trend and Profit.