

ABSTRAK

Strategi Pengembangan Promosi Dan Distribusi Jank Jank Wing (Ruko Manyar Garden Surabaya)

Bisnis waralaba merupakan kegiatan usaha penjualan barang secara retail kepada masyarakat luas, begitu populernya kegiatan usaha ini, sehingga cepat sekali berkembang dan meliputi berbagai jenis bidang usaha. Fenomena *gap* terjadi karena ada ketidak-sesuaian antara target dengan fakta yang terjadi di lapangan, sehingga peneliti ingin mencari strategi promosi dan distribusi. *Franchisor* tidak bisa mengganti harga karena sudah ditetapkan serta tidak bisa menambah variasi produk/menu karena terikat dengan aturan *franchise* yang telah disepakati, sehingga hal yang bisa dilakukan adalah dengan membuat kreativitas strategi promosi dan distribusi atau tempat. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mendapatkan hasil strategi pengembangan promosi dan distribusi Jank Jank Wing Surabaya. Pendekatan penelitian kualitatif deskriptif dilakukan dalam penelitian ini dengan pengambilan informan melalui purposive sampling. Informan yang diwawancara berjumlah 7 orang selain itu dilakukan observasi dan dokumentasi. Hasil penelitian menghasilkan beberapa strategi pengembangan dari promosi dan distribusi serta dari segi franchise. Hasil penyusunan strategi pengembangan promosi adalah promosi pada Instagram, promosi melalui selebram atau foodies Surabaya, promosi pihak ketiga yaitu Go-jek dan Grab-Food, serta promosi saat mengikuti event untuk menarik meningkatkan penjualan. Promosi lainnya adalah dengan penyebaran media offline seperti brosur pada universitas atau pemukiman dekat Jank Jank Wings. Hasil penyusunan strategi pengembangan distribusi adalah dengan mempertimbangkan penempatan lokasi jank jank wings selanjutnya harus melihat pada daerah dekat kampus, sekolah, maupun pemukiman padat penduduk agar jank jank wings Surabaya bisa menjangkau semua kalangan. Penambahan utilitas seperti kasir, meja, kursi serta petugas kebersihan dilakukan untuk membuat konsumen nyaman berada di Jank Jank Wings. Evaluasi pegawai dilakukan setiap minggu supaya memberikan pelayanan terbaik bagi konsumen. Strategi promosi dan distribusi harus dilakukan supaya terjadinya peningkatan penjualan, serta anggaran biaya operasional sebisa mungkin harus diminimalisir sehingga profit yang di dapatkan Jank Jank Wings akan meningkat. Pembuatan program CSR untuk penduduk sekitar. Pembuatan Jank Jank Café untuk menjangkau semua pasar.

Kata kunci: promosi, distribusi, franchise.