

BAB I

PENDAHULUAN

A. Konteks Penelitian

Pada Zaman modern seperti sekarang, perkembangan di dunia bisnis sangat pesat sehingga membuat persaingan semakin sulit. Terlihat dengan banyaknya perusahaan di bidang barang dan jasa sejenis atau berbeda dan dalam penggunaan sitem online atau offline. Hal ini, menunjukkan bahwa jumlah unit usaha yang semakin bertambah dan berkembang tentunya akan menambah deretan para pesaing. Sehingga para pelaku usaha saling berlomba-lomba merebut konsumen, merebut pangsa pasar, serta menjaga eksistensi usaha agar dapat bertahan dalam situasi persaingan.

Sektor industri di Kota Kediri berkembang cukup pesat, jumlah unit usaha industri pada tahun 2020-2022 terdapat sebanyak 5839 unit usaha, diantaranya industri makanan, industri minuman, industri pengolahan tembakau, industri jasa reparasi dan pemasangan mesin dan peralatan.¹ Industri makanan dan minuman menjadi jumlah unit usaha terbanyak di Kota Kediri. Industri makanan dan minuman merupakan salah satu bisnis yang tidak mengenal waktu dan tidak akan pernah mati. Bisnis ini mendominasi disemua daerah atau tempat, berbagai usia dan golongan karena makanan dan minuman dibutuhkan, baik dalam skala besar maupun kecil. Mengingat kondisi dan kenyataan yang ada, industri restoran merupakan usaha yang sangat menjanjikan dan menghasilkan keuntungan yang

¹ Satu Data Kota Kediri, *Sektor industri di Kota Kediri*, <https://satudata.kedirikota.go.id/data>, diakses pada tanggal 1 Juni 2024, Pukul 11:24.

sangat menarik. Kebanyakan orang memang menginginkan sebuah bisnis, baik bisnis penuh waktu maupun bisnis sampingan, yang mudah dikelola. Banyak usaha-usaha baru atau bisnis restoran yang saat ini tumbuh dan berkembang, seiring dengan kebutuhan makan di luar yang sudah menjadi trend dan menjadi hal yang lumrah dibanyak masyarakat.²

Rocket Chicken merupakan salah satu restoran yang sudah lama di Kota Kediri. Dari waktu ke waktu semakin banyak bermunculan bisnis restoran atau sejenisnya. Maka dari itu, dibutuhkan strategi dalam meningkatkan jumlah konsumen agar bisnis tetap eksis ditengah banyaknya para pesaing. Tingginya tingkat persaingan yang terjadi dalam pemasaran sebuah produk makanan siap saji berimbas pada volume penjualan. Oleh karena itu, pelaku usaha harus bisa menerapkan strategi pemasaran yang tepat agar volume penjualan bisa trus naik dan berkembang. Berikut restoran ayam *franchise* di Kota Kediri.

Tabel 1.1 Restoran Ayam *Franchise* di Kota Kediri

No	Restoran <i>Franchise</i>	Total Cabang	Rata-rata Omset Perhari
1.	Rocket Chicken	9	3.700.000
2.	Hisana Fried Chicken	8	2.500.000
3.	Geprek Sa'e	5	2.000.000

Sumber: Restoran *Franchise* Ayam di Kota Kediri.³

Dari tabel 1.1 diatas menunjukkan bahwa Rocket Chicken memiliki lebih banyak cabang dan lebih unggul omset rata-rata perhari di banding dengan restoran sejenisnya. Untuk mempertahankan pangsa pasar dan menghadapi persaingan

² Rina Rachmawati, *Peranan Bauran Pemasaran (Marketing Mix) terhadap Peningkatan Penjualan (Sebuah Kajian Terhadap Bisnis Restoran)*, Universitas Negeri Semarang, Jurnal Kompetensi Teknik, Vol. 2 No. 2, Mei 2011, 149.

³ Data diolah oleh peneliti

bisnis maka dibutuhkan strategi yang baik. Strategi merupakan suatu cara untuk memperoleh keunggulan bersaing.⁴

Rocket Chicken merupakan perusahaan waralaba yang bergerak di bidang *fast food* berbahan utama ayam. Rocket Chicken sudah memperoleh beberapa penghargaan. Pada data TRASN CO dan *FranchiseGlobal.com* Rocket Chicken berhasil mencetak ‘hatrick’ penghargaan Indonesia Digital Populer Brand Award (IDPBA) 2018 dan memenangkan *the best Franchisee award* pada 2019.⁵ Rocket Chicken menawarkan harga produk yang relatif terjangkau untuk semua kalangan. Rocket Chicken juga memberikan promosi yang menarik, mulai harga paket, mengadakan *event* (lomba mewarnai, *cooking class*). Rocket Chicken menyediakan desain ruang yang bagus, nyaman dan menarik serta lokasi yang strategis. Rocket Chicken juga menyediakan menu makanan yang berkualitas, sehat, dengan rasa yang khas, dimasak dengan menggunakan bumbu pilihan. Adapun menu andalan Rocket Chicken seperti fried chicken, burger, chicken steak, ayam geprek, dan nasi goreng yang pastinya sudah bersertifikat halal. Sehingga produk yang dihasilkan cukup menarik dan beragam.

Restoran ini, berdiri pada tanggal 21 Februari 2010 dan sudah memiliki 1.340 cabang yang tersebar di Indonesia seperti Kalimantan, Jawa dan Sumatra.⁶ Adapun di keresidenan Kediri sudah ada 44 cabang yang meliputi, Kota

⁴ Fred R David dan Forest R David, *Manajemen Strategik Konsep Suatu Pendekatan Keunggulan Bersaing* (Jakarta: Salemba Empat, 2016), 3.

⁵ Rocket Chicken.co.id, *Rocket Chicken Cetak ‘Hatrick’ Penghargaan Indonesia Digital Populer Brand Award 2018*, <https://www.rocketchicken.co.id/info/rocket-chicken-cetak-hatrick>, diakses pada tanggal 12 Agustus 2024, pukul 7:54.

⁶ HUT ke 14, Rocket Chicken bagi-bagi tiket Umroh dan Mobil Undian, *Solotrust.com*, 09 Februari 2023, <https://solotrust.com/read/53228/HUT-ke-14-Rocket-Chicken-Bagi-bagi-Tiket-Umroh-dan-Mobil>, diakses 07 Januari 2025.

Kediri dan Kabupaten Kediri terdapat 19 outlet, Nganjuk terdapat 8 outlet, Tulungagung terdapat 11 outlet, Blitar terdapat 3 outlet, dan Trenggalek terdapat 3 outlet. Salah satu outlet Rocket Chicken yang akan diteliti oleh peneliti adalah Rocket Chicken cabang Ngronggo yang berdiri sejak awal 2019 berada di Jalan Kapten Tendean No. 115, Ngronggo, kec. Kota, Kota Kediri Jawa Timur 64129. Rocket Chicken tersebut menggunakan konsep kerja *franchise* (kemitraan) dengan sistem kerja waralaba.⁷

Sistem undian berhadiah merupakan salah satu strategi pemasaran yang dilakukan oleh Rocket Chicken dalam upaya menarik minat beli dan meningkatkan penjualan. Gelegar undian berhadiah yang diselenggarakan oleh PT. Rocket Chicken adalah suatu bentuk apresiasi perusahaan terhadap loyalitas pelanggan, dengan adanya undian berhadiah ini diharapkan Rocket Chicken terus berkembang dan konsumen tetap setia.⁸ Undian berhadiah ini digelar sejak tahun 2020 yang bertepatan dengan ulang tahun Rocket Chicken.

Undian berhadiah ini, termasuk undian berhadiah bersyarat. Seperti membeli menu paket Rocket Chicken dan Produk Nestle untuk mendapatkan kupon. Kupon undian harus diisi lengkap dengan data diri. Kupon akan diundi pada waktu yang telah ditentukan. Para pemenang undian akan dihubungi dan diumumkan, terdapat 3 pemenang hadiah hiburan dan beberapa pemenang hadiah utama

⁷ Wawancara selaku Kepala Cabang Rocket Chicken Ngronggo, Bapak Nur Kholis pada tanggal 07 Oktober 2023, pukul 12:57.

⁸ Undian Gebyar Rocket Chicken Meriahkan Gelaran HUT Ke-13, *Jawa Pos Radar Jogja*, 09 Februari 2023, <https://radarjogja.jawapos.com/event/65764173/undian-gebyar-rocket-chicken-meriahkan-gelaran-hut-ke13>, diakses 07 Januari 2025.

menyesuaikan hadiah yang disediakan.⁹ Hadiah yang ditawarkan cukup menarik dari kebutuhan anak-anak sampai orang dewasa. Adapun penjualan pada Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri sebagai berikut:

Tabel 1.2 Penjualan Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri

No	Tahun	Jumlah
1.	2021	1.668.941.095
2.	2022	1.480.713.567
3.	2023	1.608.783.250
4.	2024	1.736.642.217

Sumber data: Laporan Keuangan Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri¹⁰

Dari tabel diatas dapat diketahui bahwa penjualan Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri yang telah didapati bahwa penjualan pada tahun 2021 mengalami peningkatan kemudian tahun 2022 sempat mengalami penurunan disebabkan mulai banyak yang mendirikan restoran ayam sejenis yang membuat persaingan semakin ketat dan juga tingkat kebutuhan masyarakat, akan tetapi berhasil meningkat kembali pada tahun 2023-2024. Volume penjualan adalah beberapa jumlah barang yang diproduksi atau barang yang terjual dari suatu produk tertentu. Untuk memperoleh keuntungan penjualan, promosi dan penjualan harus direncanakan dengan baik.¹¹

Islam memberikan pedoman dalam bersosialisasi dan berinteraksi, baik antara manusia (muamalah) maupun dalam hubungan antar hamba dengan tuhannya, yang lebih dikenal dengan ibadah. Pada konteks bisnis, sebaiknya tidak

⁹ Dokumen pemenang Rocket Chicken, diakses pada tanggal 08 Januari 2025, pukul 20.05.

¹⁰ Laporan Keuangan Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri, diakses pada tgl 1 Juni 2024, Pukul 11:24.

¹¹ Radiosunu, *Manajemen Pemasaran: Suatu Pendekatan Analisis* (Yogyakarta: BPFE, 2016), 33.

hanya berfokus pada keuntungan duniawi semata, tetapi juga mempertimbangkan kehidupan akhirat. Maka dari itu, niat dalam bisnis seharusnya ditujukan untuk meraih ridho Allah SWT.

Firman Allah pada QS. Al-Jaatsiyah (45):18 yaitu:

ثُمَّ جَعَلْنَاكَ عَلَىٰ شَرِيحَةٍ مِّنَ الْأَمْرِ فَاتَّبِعْهَا وَلَا تَتَّبِعْ أَهْوَاءَ الَّذِينَ لَا يَعْلَمُونَ

Artinya: Kemudian Kami jadikan engkau (Muhammad) mengikuti syariat (peraturan) dari agama itu, maka ikutilah (syariat itu) dan janganlah engkau ikuti keinginan orang-orang yang tidak mengetahui.¹²

Ayat di atas jika dibenturkan dengan bisnis adalah anjuran kepada manusia agar tidak terjebak oleh hawa nafsu yang mencelakai manusia. Maka harus diperhatikan aturan-aturan yang telah ditetapkan oleh agama atau syariat sebagai pedoman dalam bermuamalah. Apapun, kapanpun dan dimanapun orang menjalankan aktifitas bisnisnya.

Sistem undian berhadiah di Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri masih dipertanyakan hukumnya karena dalam mengikuti undian berhadiah ada syarat dan ketentuan membeli barang atau produk. Maka dari itu, apakah penerapan sistem undian berhadiah tersebut sudah sesuai dengan perspektif fiqh muamalah. Berdasarkan pemikiran dan persoalan yang telah diuraikan diatas, peneliti tertarik untuk melakukan penelitian dengan judul **“Sistem Undian Berhadiah dalam Meningkatkan Volume Penjualan Perspektif Fiqh Muamalah (Studi pada Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri)”**

¹² Departemen Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya* (Bandung: CV. Diponegoro, 2005), 20

B. Fokus Penelitian

Berdasarkan latar belakang diatas, maka fokus penelitian adalah:

1. Bagaimana sistem undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan pada Rocket Chicken Ngronggo Kota?
2. Bagaimana sistem undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan perspektif fiqih muamalah pada Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri?

C. Tujuan penelitian

Adapun tujuan penulis dalam penelitian diantaranya:

1. Untuk mengetahui bagaimana sistem undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan pada Rocket Chicken Ngronggo Kota?
2. Untuk mengetahui bagaimana sistem undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan perspektif fiqih muamalah pada pada Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri?

D. Manfaat Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Penelitian ini diharapkan mampu memberikan pengetahuan teoritis dan dapat dijadikan bahan pemikiran dalam pengembangan usaha makanan maupun minuman terkait hal yang diteliti, serta menjadi sumber referensi bagi penelitian selanjutnya

2. Kegunaan Praktis

a. Bagi peneliti

Bagi peneliti, penelitian ini diharapkan dapat memberikan tambahan dan dapat dipraktekkan dilingkungan masyarakat

b. Bagi masyarakat

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan pemahaman dan wawasan terkait permasalahan yang diteliti.

c. Bagi Objek

Bagi Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri penelitian ini diharapkan dapat menjadi masukan dan pertimbangan agar dapat mengoptimalkan penerapan sistem undian berhadiah untuk pengembangan volume penjualan semakin baik dan sesuai dengan fiqih muamalah.

E. Penelitian Terdahulu

1. Penelitian dengan judul “Strategi Promosi dengan Undian Berhadiah dalam Perspektif Ekonomi Islam” Oleh Dwi Suharniati 2017. Objek penelitian ini adalah Minimarket Indomaret Soekarno Hatta 16c Kota dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini, dapat diketahui bahwa yang menjadikan sistem ini kurang sesuai dengan konteks syari’at Ekonomi Islam adalah disaat ada keharusan bagi konsumen untuk berbelanja minimal Rp 50.000, serta adanya pengharapan dari konsumen untuk memenangkan hadiah dari undian berhadiah tersebut yang didalam pengundian terdapat unsur ketidakpastian dan berspekulasi yang didalam syari’at Ekonomi Islam. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu mengguakan metode

kualitatif. Sedangkan perbedaannya pada lokasi penelitian dan pembahasannya pada penelitian ini bagaimana strategi promosi dengan undian berhadiah ditinjau dari ekonomi Islam sedangkan penelitian penulis bagaimana strategi promosi undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan.¹³

2. Penelitian dengan judul “Strategi Promosi Melalui Instagram dalam Meningkatkan Penjualan Studi Kasus Butik Klik Shop Metro 15 A Iring Mulyo” oleh Windi Lailatul Husna, Mahasiswi IAIN Merto 2021. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa penggunaan strategi promosi melalui Instagram untuk meningkatkan penjualan dan menjangkau pasar cukup efektif, promosi penjualan yang digunakan *discount* (potongan harga) kupon atau voucher serta kegiatan promosi lainnya seperti Giveaway untuk semua produk KLIK Shop, dengan konsep ini bisa meningkatkan volume penjualan pada Butik Klik Shop pada setiap tahunnya. Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu menggunakan metode penelitian kualitatif deskriptif. Sedangkan perbedaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu pembahasan terkait strategi promosi penjualan seperti *discount* (potongan harga) kupon atau voucher dan Giveaway sedangkan peneliti membahas undian berhadiah saja.¹⁴
3. Penelitian dengan judul “Efektivitas Pemberian Hadiah dan Diskon pada Konsumen Oriflame dalam Meningkatkan Penjualan Studi Kasus Member Oriflame Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur” oleh Elvina Dya Permatasari 2022. Objek penelitian ini pada member Oriflame

¹³ Dwi Suharniati, “Strategi Promosi dengan Undian Berhadiah Dalam Perspektif Ekonomi Islam” (Skripsi, Lampung, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam IAIN Merlo Lampung, 2017), 21.

¹⁴ Windi Lailatul Husna, Strategi Promosi Melalui Instagram dalam Meningkatkan Penjualan Studi Kasus Butik Klik Shop Metro 15 A Iring Mulyo, Iain Merto 2021, 2.

di Desa Tulung Balak dengan menggunakan metode penelitian deskriptif kualitatif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan dengan penerapan strategi pemberian hadiah dan diskon dikatakan efektif dalam menarik konsumen dan meningkatkan penjualan dilihat dari peningkatan pendapatan dan bonus para member. Persamaan penelitian ini dengan penelitian peneliti yaitu menggunakan metode kualitatif dan pembasana terakait hadiah. Sedangkan perbedaannya yaitu pada objek penelitian penelitian ini pada member Oriflame di Desa Tulung Balak sedangkan peneliti di Rocket Chicken Ngronggo Kota Kediri.¹⁵

4. Penelitian dengan judul "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omset Rumah Makan Pelangi Kabupaten Wakatobi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah" oleh Rizki Nur Wakhid Hidayatullah dan Sitti Rahma Guruddin 2022. Objek penelitian ini adalah Rumah Makan Pelangi Kabupaten Wakatobi dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini menunjukkan dengan penggunaan Rumah Makan Pelangi di Kabupaten Wakatobi menggunakan strategi bauran pemasaran dapat menjadi faktor pendukung atau penghambat dalam usaha meningkatkan omset di Rumah Makan Pelangi. Strategi pemasaran yang diterapkan untuk meningkatkan omset di Rumah Makan Pelangi telah menunjukkan hasil positif karena mengintegrasikan prinsip Ekonomi Syariah (*Rabbaniyah*), yang memandang bahwa setiap tindakan manusia senantiasa diawasi oleh Allah SWT. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu menggunakan metode kualitatif. Sedangkan

¹⁵ Elvina Dya Permatasari, Efektivitas Pemberian Hadiah dan Diskon pada Konsumen Oriflame dalam Meningkatkan Penjualan Studi Kasus Member Oriflame Desa Tulung Balak Kecamatan Batanghari Nuban Lampung Timur, IAIN Metro, 2022,5.

perbedaannya pada lokasi penelitian dan pembahasannya pada penelitian tersebut bagaimana strategi pemasaran dalam meningkatkan omzet menurut perspektif syariah sedangkan penelitian ini bagaimana strategi undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan.¹⁶

5. Penelitian dengan judul “Tinjauan Hukum Islam terhadap Praktik Jual Beli Undian Berhadiah di Shopee” Oleh Lina Mei Tina 2022. Objek penelitian ini Olshop Gudang Serbu dengan menggunakan metode kualitatif deskriptif. Hasil dari penelitian ini praktik undian berhadiah yang dilakukan oleh Gudang Serbu dilakukan dengan membayar sejumlah nominal uang yang telah ditetapkan oleh penyelenggara untuk bisa mengikuti undian tersebut. Produk hadiah ditentukan atau diundi oleh penyelenggara tanpa sepengetahuan calon pembeli. Adapun analisis tinjauan hukum Islam bahwa praktik jual beli undian berhadiah yang dilakukan oleh Gudang Serbu di Shopee hukumnya haram untuk dilaksanakan karena dalam prakteknya belum memenuhi syarat sah jual beli tentang kejelasan jenis barang yang diperjual belikan serta jika dilihat dari segi prinsip cara dagang dan objek dagang yang dilakukan oleh owner Gudang Serbu mengenai jual beli undian berhadiah sama dengan jual beli spekulatif, untung untungan, dan berbau judi (maisir) karena harus mengeluarkan nilai atau uang kepada Gudang Serbu. Persamaan penelitian terdahulu dengan penelitian ini yaitu menggunakan metode kualitatif. Sedangkan perbedaannya pada lokasi penelitian dan pembahasannya pada penelitian tersebut bagaimana tinjauan hukum Islam terhadap praktek jual

¹⁶ Rizki Nur Wakhid Hidayatullah and Sitti Rahma Guruddin, "Strategi Pemasaran dalam Meningkatkan Omzet Rumah Makan Pelangi Kabupaten Wakatobi Menurut Perspektif Ekonomi Syariah", *Lab*, 6.01 (2022), 92–110.

beli dengan undian di aplikasi Shoppe sedangkan penelitian ini bagaimana strategi promosi undian berhadiah dalam meningkatkan volume penjualan di Rocket Chicken.¹⁷

¹⁷ Lina Mei Tina, "Tinjauan Hukum Islam Terhadap Praktik Jual Beli Undian Berhadiah di Shopee" (Skripsi, Searang, Fakultas Syariah dan Hukum UIN Walisongo, 2022), 11.