

BAB IV

PAPARAN DATA, TEMUAN PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Deskripsi Objek penelitian

1. Sejarah singkat Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan

Rumah Makan Ayam Goreng Nolongso pertama hadir di Jl. Soekarno Hatta Malang, Usaha kuliner ayam goreng nelongso berdiri sejak bulan Februari tahun 2012. Rumah makan yang memiliki banyak outlet ini didirikan oleh seseorang yang dulunya pernah menjadi pemulung namun dengan semangat dan optimis beliau bisa menjadi orang yang sangat sukses. Pemilik Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso adalah Bapak Nanang Suherman. Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso terus mengalami perkembangan dan memiliki banyak cabang atau outlet kurang lebih sebanyak 71 yang berada diberbagai daerah di Indonesia salah satunya di Provinsi Jawa Timur. Selain itu, Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso sudah memiliki sertifikat halal yang diberikan langsung oleh lembaga Majelis Ulama Indonesia (MUI).¹

Rumah Makan ini pertama kali diberi nama Griya Bebek dan Ayam Goreng Mas Nanang. Seiring dengan berjalannya waktu Rumah Makan tersebut berganti nama menjadi Ayam Goreng Nelongso. Karena namanya yang unik dan mudah diingat oleh konsumen serta kebanyakan dari konsumen sering menyebut kata Nelongso, tetapi Rumah Makan ini tetap menggunakan logo

¹ Moh. Ilyas Prameta, "Pengaruh Kualitas Pelayanan dan Harga terhadap Keputusan Pembelian Ayam Goreng Nelongso Cabang Ketintang", *Pendidikan Tata Niaga*, 9, No. 1 (2021), 1062-1063.

bebek. Hal ini bertujuan karena untuk menghargai sejarah yang penuh dengan perjuangan yang dilaluinya. Nama Nelongso sendiri juga memiliki arti sebagai *Nelangsa* yang mencerminkan perjalanan kehidupan dari seorang Nanang Suherman dalam mendirikan rumah makan tersebut yang penuh dengan kesusahan sebelum menjadi pengusaha dibidang kuliner.

Mulai dari sejak berdirinya, Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso banyak mengalami perkembangan salah satunya yaitu berdirinya berbagai cabang atau outlet di beberapa daerah. Salah satu outletnya berada di Kabupaten Pamekasan yang merupakan cabang ke 70, berdiri pada tanggal 15 April 2021 dengan konsep grand opening “serbu makan gratis 500 porsi” selama lima hari mulai dari tanggal 15-19 April 2021 yang merupakan salah satu bentuk promosi untuk memperkenalkan Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso kepada masyarakat Pamekasan.²

Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso juga telah memiliki surat kebijakan diantaranya sertifikasi halal dari MUI dengan No. 00160113280121 selain itu Surat kebijakan halal yang di keluarkan oleh lembaga Majelis Ulama Indonesia (MUI) Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso juga memeiliki surat izin usaha yang di keluarkan oleh Pemertintah Kabupaten Pamekasan. komitmen dan tanggung jawab untuk menghasilkan produk halal secara konsisten dan berkesinambungan dengan melakukan tindakan:

² Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

1. Mematuhi peraturan perundangan terkait jaminan produk halal
2. Menggunakan bahan halal dan melaksanakan proses produk halal (PPH) sesuai dengan ketentuan yang berlaku
3. Menyiapkan sumber daya manusia yang mengandung pelaksanaan PPH di perusahaan
4. Mensosialisasikan dan mengkomunikasikan kebijakan halal pada seluruh pihak terkait untuk memastikan semua personel menjaga integritas halal di perusahaan

2. Lokasi Penelitian

Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso berlokasi di Jl. KH. Amin Jakfar, No. 6, Gladak Anyar, Kecamatan Pamekasan, Kabupaten Pamekasan, Jawa Timur 6937. Lokasi Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso berdampingan dengan Kantor Pegadaian Pamekasan Gadin.³

3. Logo

Logo dari Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso terbilang unik. Dimana logonya bergambar kepala bebek namun dikasih nama ayam goreng. Hal ini terjadi karena pada awalnya dikasih nama Griya Bebek dan Ayam Goreng Mas Nanang, namun seiring perkembangan Rumah Makan tersebut dan kebanyakan dari para konsumen sering menyebut Ayam Goreng Nelongso maka namanya diganti menjadi Ayam Goreng Nelongso namun logonya tetap kepala bebek.⁴

³ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

⁴ Diakses dari <https://www.kataroosita.com/2021/06/cerita-perjalanan-hidup-nananng-suherman.html?m=1> pada tanggal 3 Mei 2023 pukul 11.13 WIB

Gambar 4.1

Logo Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso



Sumber : <https://kulinermalang.com/ayam/nelongso-berlogo-bebek/>

4. Visi dan Misi

Visi:

Mampu bersaing dengan perusahaan ternama saat ini, dapat menjadi inspirasi bagi generasi muda, serta membantu perekonomian masyarakat Indonesia.

Misi:

- a. Membangun organisasi dan sistem manajemen yang bertaraf Internasional serta sumber daya manusia yang berdedikasi dan profesional.
- b. Memberikan kepuasan terhadap konsumen, pemilik, pemegang saham dan karyawan.
- c. Mengembangkan usaha keseluruhan pelosok Indonesia.
- d. Mengembangkan inovasi demi kelangsungan dan ketahanan perusahaan.
- e. Mengembangkan hubungan yang saling menguntungkan dengan mitra usaha dan para pemasok.

- f. Menyelenggarakan program-program kemanusiaan dan sosial dalam bentuk kegiatan filantropi.
- g. Mengkampanyekan atau mempromosikan kepada semua masyarakat Indonesia untuk selalu cinta dengan produk asli Indonesia sehingga dapat dikenal dan mampu bersaing dikancah Internasional.⁵

5. Fasilitas dan Menu Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso

Terdapat beberapa fasilitas dan berbagai macam menu makanan serta minuman yang disediakan oleh pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso sebagai berikut:⁶

a. Fasilitas

Fasilitas yang disediakan berupa Musholla, tempat parkir, Tissue, meja, kursi, kamar mandi dan *Wastafel*.

b. Aneka menu makanan dan minuman

Adapun menu makanan dan minuman yang disediakan sebagai berikut:

Tabel 4.1 : Menu Makanan dan Minuman

No	Makanan dan Minuman	Harga
1	Ayam Goreng Nelongso + Nasi	Rp 5.000
2	Ayam Kepruk + Nasi	Rp 12.273
3	Ayam Bakar + Nasi	Rp 13.182
4	Ayam Goang + Nasi	Rp 13.182
5	Ayam Crispy + Nasi	Rp 13.636
6	Ayam Tulang Lunak + Nasi	Rp 13.636
7	Se'I Ayam + Nasi	Rp 15.000
8	Chicken Pokpok + Nasi	Rp 18.636

⁵ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

⁶ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

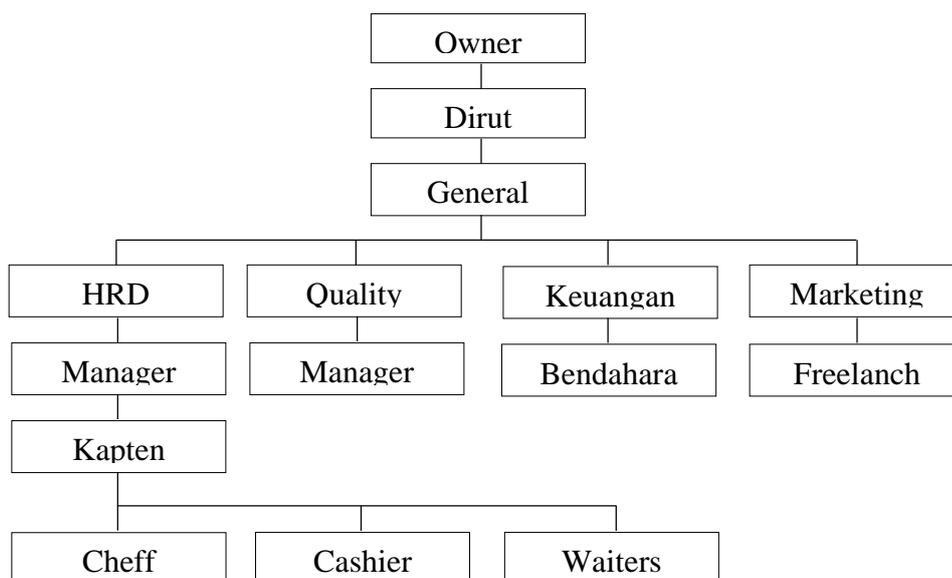
9	Ayam Kampung Goreng + Nasi	Rp 20.455
10	Ayam Kampung Bakar + Nasi	Rp 20.455
11	Ayam Tulang Lunak Jumbo + Nasi	Rp 23.636
12	Bebek Remuk Sambel Bawang + Nasi	Rp 25.455
13	Bebek Goreng/Bakar Jumbo + Nasi	Rp 27.727
14	Bebek Goreng Sambel Pete + Nasi	Rp 28.636
15	Lele Goreng + Cah Kangkong + Nasi	Rp 13.636
16	Lele Bakar + Cah Kangkong + Nasi	Rp 13.636
17	Nila Goreng + Cah Kangkong + Nasi	Rp 17.273
18	Nila Bakar + Cah Kangkong + Nasi	Rp 17.273
19	Air Mineral	Rp 2.273
20	Es Teh/Teh Hangat	Rp 3.636
21	Es Jeruk/Jeruk Hangat	Rp 4.545
22	Teh Pucuk	Rp 5.455
23	Es Susu Putih/Hangat	Rp 5.455
24	Es Milo/Hangat	Rp 5.455
25	Es Cappucino/Hangat	Rp 5.455
26	Es Moccacino	Rp 5.455

Sumber: Dokumentasi dan Arsip Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso

6. Struktur organisasi

Gambar 4.2

Struktur Organisasi Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso



Sumber: Dokumentasi dan Arsip Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso

B. Paparan Data

Paparan data memuat tentang uraian data yang dihasilkan dilapangan. Uraian tersebut menyesuaikan dengan pertanyaan-pertanyaan yang diajukan. Paparan data dalam penelitian ini dihasilkan dari wawancara, observasi dan dokumentasi serta telah disesuaikan berdasarkan fokus penelitian dari penelitian ini, yaitu *Pertama* Bagaimana strategi promosi pada rumah makan ayam goreng nelongso cabang Pamekasan. *Kedua* Bagaimana strategi promosi pada rumah makan ayam goreng nelongso perspektif strategi promosi syariah.

Berdasarkan hasil wawancara, pengamatan dan dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti kepada Manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dalam memperoleh data, maka peneliti dapat memaparkan data sebagai berikut:

1. Strategi Promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan

Promosi merupakan suatu aktivitas komunikasi yang dilakukan oleh sebuah pengusaha atau perusahaan untuk memperkenalkan produknya kepada masyarakat umum.⁷ Sedangkan strategi promosi adalah suatu teknik atau cara yang dilakukan oleh pengusaha untuk menginformasikan suatu produk kepada masyarakat. Sehingga hal inilah yang menjadi alasan mengapa setiap bisnis atau usaha menggunakan strategi promosinya masing-masing dianggap efisien dan efektif dalam pemecahan masalah khususnya dibidang pemasaran.

⁷ Umam, “*Pengertian Promosi (Promotion) : Pengertian Dari Ahli, Jenis, dan Contohnya*”, Gramedia Blog, diakses dari <https://www.gramedia.com/literasi/pengertian-promosi/>, pada tanggal 1 Mei 2023 pukul 14.03 WIB.

Berdasarkan hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti kepada Manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso tentang strategi promosi yang dilakukan. Adapun hasil wawancaranya adalah sebagai berikut:

“kami melakukan kegiatan promosi dari berbagai macam cara, diantaranya melalui media sosial seperti Instagram, Facebook, Whatsapp, Tiktok, Youtube dan sosial media lainnya. Salah satu strategi promosi yang sering kami lakukan adalah dengan mengadakan potongan harga atau diskon melalui challenge serta undian berhadiah.”⁸

Pernyataan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan bapak Dafi salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“iya mas, saya sebagai konsumen rumah makan ayam goreng nelongso dipermudah dengan adanya promosi digital dimana saya dapat mengakses media sosial yang digunakan untuk melihat menu makanan dan minuman yang dipromosikan atau yang sedang ada potongan harga sehingga saya punya banyak pilihan dengan hanya melihat media sosial yang ada”.⁹

Berdasarkan penjelasan yang diperoleh dari hasil wawancara menunjukkan bahwa Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi melalui sosial media dengan berbagai aplikasi sosial diantaranya Instagram, Facebook, Tiktok dan Youtube yang didalamnya terdapat promosi potongan harga atau diskon dengan challenge dan undian berhadiah.

Pemanfaatan aplikasi digital marketing merupakan salah satu cara yang mungkin banyak dilakukan oleh perusahaan terutama seperti pelaku UMKM

⁸ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

⁹ Dafi, Konsumen Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

dalam hal guna untuk menarik minat konsumen dalam melakukan transaksi menggunakan digitalisasi pembelian.

Hal ini seperti yang diungkapkan oleh Bapak Aditya selaku manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan diantaranya sebagai berikut:

“baik mas, untuk tujuannya sendiri dalam penggunaan aplikasi digital marketing adalah memperkenalkan menu sajian produk dari Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso kepada masyarakat sekitar dalam upaya menjangkau seluas-luasnya dan meningkatkan angka penjualan produk pada outlet Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso. Dengan adanya digital marketing masyarakat lebih mengenal menu yang disajikan dan harga serta bonus yang merupakan bagian dari strategi promosi”.¹⁰

Penjelasan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan bapak Surya salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“benar mas, adanya promosi di instagram yang dipakai rumah makan ayam goreng nelongso mempermudah saya dalam melihat promosi menu makanan baru atau diskon yang ditawarkan selain itu di instagram juga terdapat potongan harga dengan menyelesaikan tantangan dan masih banyak hadiah kalau saya lihat baik di story dan postingannya di isntagram”.¹¹

Berdasarkan penjelasan narasumber diatas menunjukkan bahwa Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan telah menerapkan digitalisasi marketing untuk memudahkan konsumen dalam mengenal produk yang ditawarkan sehingga meningkatkan profit penjualan.

¹⁰ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

¹¹ Surya, Konsumen Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

Jadi, dapat disimpulkan bahwa Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan digitalisasi marketing dalam melakukan strategi promosinya serta mampu meningkatkan hasil penjualan melalui sosial media sebagai platform promosi untuk memperkenalkan produk yang ditawarkan diantaranya menu yang disajikan, harga, diskon dan fasilitas yang disediakan.

Dalam hal ini, peneliti memperdalam hasil dari wawancara diatas tentang strategi promosi di Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dengan mengadakan potongan harga. Adapun hasil wawancara sebagai berikut:

“untuk pemotongan harga itu sendiri mas tergantung kebutuhan kita selaku pengelola jika dirasa minat masyarakat terhadap produk rumah makan nelongso sendiri mengalami penurunan, maka perlu adanya promosi yakni dengan potongan harga untuk kembali menarik minat masyarakat. Sehingga rumah makan ayam goreng nelongso itu kembali ramai peminatnya atau pembeli.”¹²

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada kasir dengan Mbak Lita salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“potongan harga di sini banyak mas sampai bingung saya mau pilih menu yang mana soalnya sama-sama menarik dan hemat selain itu makanan dan minumannya juga enak mas disini tidak ada bedanya yang ada diskon atau yang biasa semuanya enak-enak dan menariknya disini potongan harganya ada challenge ada potongan harga menyambut bulan ramadhan untuk bukber bersama teman-teman mantap sudah pokoknya”.¹³

¹² Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

¹³Lita, Konsumen Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

Berdasarkan pemaparan narasumber diatas menunjukkan bahwasanya pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan pemotongan harga atau diskon ketika konsumen mengalami penurunan. Hal ini dilakukan untuk menarik kembali minat konsumen untuk membeli atau memakai dari produk yang ditawarkan dengan beberapa potongan harga pada makanan yang dipromosikan. Terdapat beberapa hasil dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti diantaranya sebagai berikut:

Gambar 4.3

Potongan Harga di Bulan Ramadhan



Sumber : hasil dokumentasi di lokasi penelitian 12 Mei 2023

Selain itu, peneliti juga melakukan wawancara mengenai promosi yang dilakukan pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan seperti diskon melalui *challenge* dan undian berhadiah. Adapun hasil wawancaranya sebagai berikut:

“baik mas, untuk diskon melalui challenge dan undian berhadiah itu sendiri kami tepatnya dibulan puasa melakukan promosi tersebut dengan cara foto selfie diupload di insta story dan tag @ayamgorengnelongso dengan hastage format #nelovers_nama kotamu. Sedangkan untuk undian berhadiahnya

konsumen hanya mengumpulkan struk pembayaran sebanyak-banyaknya yang didapatkan dengan cara membeli langsung ditempat dan dikumpulkan diakhir tahun ke kasir yang paling banyak mendapatkan hadiahnya.”¹⁴

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan Mas Ridho salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“sebenarnya saya juga kurang mengerti mas soalnya belum pernah coba kalau dilihat di instagramnya menarik memang mas apalagi kalau berhasil menyelesaikan tantangannya lumayan dapat diskon kalau saya pribadi karena belinya yang ada potongan harga biasanya kalau challenge masih belum pernah yang biasa saja sudah cukup bagi saya sudah paket lengkap murah-murah”.¹⁵

Berdasarkan dari hasil wawancara diatas menunjukkan bahwa Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan selain menerapkan potongan harga, disana juga mengadakan diskon dengan challenge yang harus diselesaikan oleh konsumen untuk mendapatkan diskon tersebut selain itu juga pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso juga menerapkan undian berhadiah. Terdapat beberapa hasil dokumentasi yang dilakukan oleh peneliti diantaranya sebagai berikut:

¹⁴ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

¹⁵Ridho, Konsumen Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023)

Gambar 4.4
Potongan Harga Challenge



Sumber : hasil dokumentasi di lokasi penelitian 12 Mei 2023

Jadi, dapat disimpulkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi potongan harga atau diskon dengan challenge yang bisa diikuti oleh konsumen untuk mendapatkan potongan harga atas tantangan yang sudah diselesaikan oleh konsumen dan juga terdapat undian berhadiah dari setiap pembelian langsung ditempat dengan mendapatkan kupon yang harus dikumpulkan sebanyak-banyaknya.

Pernyataan diatas didukung dengan data hasil observasi peneliti yang diperoleh pada tanggal 12 Mei 2023 bahwa memang benar strategi promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dengan menggunakan digital marketing seperti sosial media dalam mempromosikan produk yang ditawarkan dengan berbagai cara seperti potongan harga atau diskon melalui challenge dan undian berhadiah sebagai strategi promosi yang dipakai. Selain itu, peneliti juga melakukan observasi

tentang peningkatan konsumen terhadap produk yang ditawarkan melalui promosi dengan hasil wawancara terhadap konsumen peneliti memperoleh jawaban positif terhadap promosi yang dipakai oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan konsumen merasa puas.

2. Strategi Promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan Perspektif Promosi Syariah

Kegiatan promosi yang dilakukan dalam sebuah usaha bukan hanya mengharapkan keuntungan semata dari hasil usaha yang dijalani, namun juga mengharapkan berkah dan keridhoan dari Allah SWT. Sebagaimana yang sudah diketahui bersama bahwa mempromosikan produk atau jasa perspektif syariah tidak boleh melanggar aturan atau pedoman hukum Islam. Sedangkan promosi pada era modern yang serba menggunakan teknologi seperti sekarang ini dengan memanfaatkan sosial media dan yang lainnya merupakan bagian dari kemajuan dan perkembangan dalam dunia pemasaran. Bauran promosi merupakan kombinasi dari alat-alat yang digunakan dalam promosi yaitu sebagai berikut:

a. Periklanan

Iklan merupakan bentuk pemanfaatan jaringan sosial media dalam mempromosikan barang atau jasa melalui sponsor. Dalam hal ini peneliti melakukan pendalaman wawancara mengenai media periklanan yang digunakan dalam mempromosikan produknya apakah sesuai dengan

promosi perspektif syariah kepada Bapak Adytia selaku manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“untuk media periklanan sendiri, insyaallah kami berpegang teguh pada prinsip syariah dalam mempromosikan produk-produk kami dengan cara tidak mengumbar-ngumbar kebohongan, potongan harga yang tidak sesuai dengan apa yang dipromosikan dan tidak melakukan kecurangan sehingga merugikan pihak-pihak tertentu”.¹⁶

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan bapak Rizal salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“menurut saya mas, selama saya membeli makanan dan minuman disini promosi yang ditawarkan melalui banner sudah meliputi harga dari makanan dan minuman yang ditawarkan sesuai dengan apa yang diperjualbelikan sehingga saya bisa memilih paket apa yang saya pesan sesuai dengan kebutuhan saya”.¹⁷

Berdasarkan dari paparan narasumber diatas menunjukkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan sudah menerapkan media periklanan untuk mempromosikan produk yang ditawarkan dan sudah memenuhi prinsip promosi syariah. Dimana promosi yang dilakukan tidak mengandung unsur kebohongan dan kecurangan sehingga dapat merugikan pihak-pihak tertentu.

¹⁶ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

¹⁷ Rizal, konsumen Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

b. Penjualan Pribadi

Penjualan pribadi merupakan interaksi langsung antara pihak penjual dan pembeli untuk mempromosikan produk yang ditawarkan. Dalam hal ini peneliti melakukan pendalaman wawancara mengenai penjualan pribadi yang digunakan dalam mempromosikan produknya apakah sesuai dengan promosi perspektif syariah kepada Bapak Adytia selaku manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“baik mas, unntuk personal selling secara promosi kami menerapkan pelayanan yang terbaik untuk pelanggan dan dalam pelayanannya kami mengedepankan kepuasan konsumen sekaligus menjaga etika moralitas karyawan terhadap pelanggan sebagai bentuk loyalitas kami sebagai penjual yang menggunakan promosi personal selling”.¹⁸

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan Bapak Mukti salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“secara pribadi saya cukup puas dengan apa yang dipromosikan dan yang ditawarkan baik dari menu makanan dan fasilitas apa saja yang saya dapatkan ketika memilih produk promosi selain itu, saya cukup nyaman dengan pelayanan yang di berikan serta attitude karyawan yang sangat ramah dalam melayani saya sebagai pelanggan”.¹⁹

Berdasarkan dari paparan narasumber diatas menunjukkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dalam penerapan penjualan pribadi atau *personal selling* berdasrakan promosi

¹⁸ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

¹⁹ Mukti, konsumen Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

syariah adalah kikhlasan pelaku bisnis dalam memberikan pelayanan, sarana dan prasarana untuk kepuasan pelanggan sebagai bentuk loyalitas pelaku usaha.

c. *Public Relation*

Public relation merupakan komunikasi antara pelaku bisnis dengan pelanggan atau instansi kelembagaan bagian devisi humas sebagai bentuk kerjasama untuk membangun citra kompeten dalam mengembangkan usaha. Dalam hal ini peneliti melakukan pendalaman wawancara mengenai *public relation* yang digunakan dalam mempromosikan produknya apakah sesuai dengan promosi perspektif syariah kepada Bapak Mujib selaku kapten karyawan Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“untuk promosi yang satu ini kami melakukan kerjasam dengan beberpa pihak yang membutuhkan sponsor atau patner dalam suatu kegitan atau peningkatan kinerja usaha kami dengan membangun mitra, promosi yang satu ini cukup efektif dalam meningkatkan jumlah penjualan dan membangun citra yang baik konsumen maupun pelanggan”.²⁰

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada salah satu pihak yang pernah bekerjasama dengan pihak nelongso yakni Mas Subhan selaku wakil ketua umum HMPS Ekonomi Syariah IAIN Madura sebagai salah satu patner yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

²⁰ Mujib, kapten karyawan Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

“dulu kami pada saat pelaksanaan acara Big Festival Ekonomi Syariah yang ke-8 kami bekerja sama dengan pihak nelongso dengan pengajuan sebagai sponsorship, alhamdulillah dari pihak nelongso sendiri sangat welcome menerima proposal yang kami ajukan dengan membantu mensukseskan acara kami seperti bantuan konsumsi untuk tamu undangan VIP sedangkan kami memberikan kontribusi untuk mempromosikan produk pihak nelongso sendiri”.²¹

Berdasarkan dari paparan narasumber diatas menunjukkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dalam melakukan strategi promosinya dengan menggunakan *public relation* secara prinsip promosi syariah memberikan manfaat kepada pihak-pihak yang membutuhkan patner atau mitra dengan saling memberikan kontribusi positif dan tidak ada pihak yang dirugikan dalam bekerjasama.

d. Promosi Penjualan

Promosi penjualan merupakan bentuk kegiatan promosi dengan menggunakan berbagai insentif yang dapat menarik minat konsumen untuk membeli produk yang ditawarkan. Dalam hal ini peneliti melakukan pendalaman wawancara mengenai penjualan pribadi yang digunakan dalam mempromosikan produknya apakah sesuai dengan promosi perspektif syariah kepada Mbak Putri Andriyani salah satu karyawan di bagian kasir Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“disini dalam melakukan kegiatan promosi penjualan dengan memberikan potongan harga dengan paket tertentu yang dapat dipilih oleh pelanggan seperti halnya pada paket wings melet yang dibuka pada

²¹ Subhan, patner Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

17 sampai 31 maret 2023 dengan potongan harga 16.000 menjadi 13.000 dengan tambahan gratis es teh”.²²

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan Bapak Aziz salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“promosi yang dikeluarkan nelongso menurut saya murah dan makanannya enak kalau dari potongan harganya sangat murah tidak sampai 20.000-an itu sudah meliputi menu makanan dengan paket lengkap per satu porsi sudah sangat mengenyangkan bagi 1 pelanggan dewasa”.²³

Berdasarkan dari paparan narasumber diatas menunjukkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dalam pengimplementasiannya dengan strategi promosi penjualan berdasarkan prinsip promosi syariah adalah dengan membangun kepercayaan pelanggan terhadap promosi yang dilakukan dan atas dasar suka sama suka sehingga tidak ada pihak yang merasa di rugikan baik produsen maupun konsumen.

e. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung merupakan salah satu strategi promosi dengan mengkombinasikan metode bauran promosi sesuai dengan kebutuhan pelaku usaha untuk mendapatkan respon langsung dari pasar sasaran. Dalam hal ini peneliti melakukan pendalaman wawancara mengenai pemasaran langsung yang digunakan dalam mempromosikan produknya apakah sesuai

²² Putri Andriyani, karyawan Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

²³ Aziz, konsumen Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

dengan promosi perspektif syariah kepada Bapak Adytia selaku manajer Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan, sebagai berikut:

“untuk yang satu ini kami menggunakan strategi promosi viral marketing dengan memanfaatkan salah satu media sosial instagram sebagai platform komunikasi pemasaran online dengan berbagai postingan salah satu contohnya dengan pemutaran musik Coldplay yang viral karena akan melaksanakan konser di Indonesia yang akan diselenggarakan pada 15 November 2023 promosi di angkat berdasarkan konsumen yang tidak dapat langsung menyaksikan konsernya maka kami berinisiatif memutarakan playlist album Coldplay”.²⁴

Pemaparan diatas diperkuat dari hasil wawancara yang dilakukan kepada konsumen dengan Mbak Susan salah satu konsumen yang ditemui pada saat pelaksanaan observasi pada tanggal 12 Mei 2023, sebagai berikut:

“saya sangat terkesan dengan promosi melalui media sosial salah satunya di instagram dimana untuk menarik simpati masyarakat yang dikonsepsi dengan pemutaran album Coldplay untuk menemani pelanggan pada saat mengkonsumsi makanan yang dipesan sebagai salah satu bentuk branding produk dengan pemanfaatan sesuatu yang lagi trend atau viral”.²⁵

Berdasarkan dari paparan narasumber diatas menunjukkan bahwa pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dalam melakukan strategi promosi pemasaran langsung dengan konsep viral marketing secara promosi syariah hal ini merupakan bentuk layanan yang diberikan sehingga memberikan kesan kenyamanan kepada pelanggan, hal

²⁴ Suhartono Aditiya Dwi Putra, Manajer Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

²⁵ Susan, konsumen Rumah Makan Nelongso Cabang Pamekasan, *Wawancara Langsung* (12 Mei 2023).

ini selaras dengan salah satu etika pemasaran syariah yaitu bersikap melayani dan rendah hati.

C. Temuan Penelitian

Berdasarkan data yang diperoleh oleh peneliti dari pengumpulan-pengumpulan data yang menggunakan berbagai teknik pengumpulan data dalam penelitian kualitatif yaitu melalui observasi, wawancara serta dokumentasi. Dimana, peneliti menemukan beberapa temuan dalam penelitian Analisis Strategi Promosi Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan Perspektif Promosi Syariah sebagai berikut:

- 1. Strategi Promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan**
 - a. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi melalui digital marketing untuk menarik minat masyarakat dan meningkatkan penjualan.
 - b. Promosi digital marketing yang dilakukan oleh pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan diantaranya melalui Instagram, Facebook, Tiktok dan Youtube.
 - c. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi potongan harga atau diskon berupa challenge dan undian berhadiah.

2. Strategi Promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan Perspektif Promosi Syariah

- a. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi dengan menggunakan bauran promosi periklanan.
- b. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi dengan menggunakan bauran promosi penjualan pribadi.
- c. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi dengan menggunakan bauran promosi *public relation*.
- d. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi dengan menggunakan bauran promosi promosi penjualan.
- e. Pihak Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menerapkan strategi promosi dengan menggunakan bauran promosi pemasaran langsung.

D. Pembahasan

Pembahasan dalam penelitian merupakan sebuah pemaparan atas temuan penelitian berdasarkan informasi maupun data yang diperoleh peneliti dilapangan, dengan kata lain pembahasan dapat dikatakan sebuah konsep pemikiran yang dijelaskan oleh peneliti untuk memperoleh hasil penelitian berdasarkan korelasi antara kajian teori dengan temuan penelitian.

Manfaat dari adanya pembahasan dalam sebuah penelitian yakni sebagai gambaran yang diuraikan berdasarkan korelasi antara temuan penelitian dengan kajian teori untuk mendapatkan hasil penelitian atau jawaban atas permasalahan dalam sebuah penelitian diantaranya adalah:

1. Strategi Promosi yang digunakan oleh RM. Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan

Pemasaran dibidang usaha merupakan hal yang sangat berpengaruh terhadap kredibilitas dari usaha yang dijalankan berdasarkan strategi yang dilakukan. Strategi marketing atau strategi pemasaran merupakan sebuah konsep dimana seorang pengusaha memberikan penawaran terhadap konsumen agar dapat menarik daya beli konsumen, sehingga dalam penerapannya terdapat berbagai macam strategi yang dilakukan oleh masing-masing usaha. Strategi marketing dapat dilakukan melalui berbagai macam cara untuk dapat menjangkau konsumen serta dapat meningkatkan penjualan salah satunya melalui *Promotion*.

Promosi juga merupakan sarana yang digunakan oleh perusahaan untuk menyampaikan *Information*, membujuk dan memikat konsumen secara penjualan langsung maupun secara tidak langsung mengenai produk dan merek yang mereka tawarkan dengan harapan konsumen berminat untuk membeli produk yang dipromosikan tersebut. Salah satu bentuk promosi tidak langsung diantaranya melalui digital marketing.²⁶

²⁶ Hamdi Agustin, *Studi Kelayakan Bisnis Syariah* (Depok: Rajawali Perss, 2017), 100.

Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan menggunakan digital marketing untuk menjangkau konsumen yakni melalui berbagai macam media sosial diantaranya: Instagram, Facebook, Tiktok dan Youtube. Media sosial dinilai lebih efektif untuk menjangkau lebih banyak daya tarik konsumen sehingga hal itu dilakukan dengan semaksimal mungkin oleh manager Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso.

Selain bergerak dibidang *digital marketing*, strategi *Promotion* yang dilakukan oleh RM. Ayam Goreng Nelongso yakni melalui potongan harga atau diskon berupa challenge dan undian berhadiah, namun dalam hal challenge selain memberikan penawaran ditempat melalui banner yang dipasang, pihak RM. Ayam Goreng Nelongso juga menggunakan media sosial untuk memberikan penawaran terhadap konsumen.

Media sosial yang digunakan RM. Ayam Goreng Nelonso Pamekasan diantaranya seperti: Instagram, Facebook, Whatsapp, You Tube dan Tiktok. Dari sekian media yang digunakan sebagai media promosi aplikasi Instagram merupakan media yang paling banyak mengupload potongan harga baik diskon menu makanan biasa sampai dengan menu makanan paket yang memiliki tambahan makanan dan minuman yang di sesuaikan dengan kebutuhan konsumen. Selain itu, promosi menu-menu baru juga memakai media *marketing* dimana konsumen dengan hanya melihat sosial media RM. Ayam Goreng Nelongso Pamekasan dan menikmati penawaran produk makanan yang menarik.

Upaya yang dilakukan RM. Ayam Goreng Nelongso guna meningkatkan daya beli konsumen tidak hanya memaksimalkan strategi dalam memasarkan produk, namun dalam hal produksi atau dalam pembuatan produk yang ditawarkan tidak terlepas dari upaya dalam pengembangan produknya sehingga hal itu juga dapat berpengaruh terhadap daya tarik konsumen. Ini membuktikan bahwa strategi *Promotion* dalam dunia usaha sangat penting dan wajib bagi wirausahawan untuk diperhatikan demi keberlangsungan usaha yang dijalankan.

2. Strategi Promosi yang digunakan oleh Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan Perspektif Promosi Syariah

Islam telah mengatur sedemikian rupa agar sebuah usaha tidak bertentangan dengan prinsip atau syariat Islam termasuk juga dalam promosi sebagaimana yang diungkapkan oleh Khalid bin Abd Allah, ia mengemukakan istilah promosi dalam hukum Islam dikenal dengan sebutan *Al-Hawafiz al-muraghghibah fi al-shira* diartikan sebagai, “segala sesuatu yang mendorong atau menarik minat (membujuk) orang lain untuk membeli”. Promosi ini mempunyai makna umum dan khusus. Makna umum promosi adalah segala perbuatan yang dilakukan oleh shirkah (perusahaan atau produsen) untuk menambah hasil penjualan. Sedangkan arti promosi secara khusus adalah hubungan komunikatif penjual atau produsen kepada para konsumen dengan

maksud untuk memberitahu mereka, membujuk dan mendorong mereka untuk membeli.²⁷

a. Periklanan

Prinsip ekonomi Islam yang dipakai yaitu kebenaran dan kejujuran. Dalam ekonomi Islam mempromosikan suatu produk melalui Iklan kebenaran dan kejujuran adalah dasar dari nilai-nilai ekonomi Islam. Islam sangat melarang kebohongan dalam berbagai bentuk. Maka dari itu, setiap pengelola harus bersikap jujur, benar dan lurus dalam melakukan promosi sesuai dengan iklan yang ditampilkan tidak boleh berlaku curang, berbohong, mengumbar janji palsu.²⁸

Pada rumah makan ayam goreng nelongso cabang Pamekasan menggunakan media periklanan seperti banner dan penyebaran brosur yang dimana didalamnya terdapat informasi mengenai produk yang dipromosikan secara jelas dan tidak melebih-lebihkan sesuatu yang tidak ada. Selain itu, informasinya tidak mengandung unsur penipuan sehingga dari media periklanan yang di gunakan tidak merugikan salah satu pihak.

b. Personal Selling

Personal selling termasuk pada bagian bauran promosi yang langsung berinteraksi dengan pelanggan untuk memperkenalkan produk yang

²⁷ Syabbul Bahri, "Hukum Promosi Produk dalam Perspektif Hukum Islam", *Episteme*, 8, No. 1 (Juni, 2013), 15.

²⁸ Habiburrahman, "Strategi Promosi Pariwisata dalam Perspektif Ekonomi Islam", 179.

dipromosikan secara personal. Prinsip ekonomi Islam yang dipakai dalam penjualan pribadi adalah dengan keikhlasan pelaku bisnis diharapkan tidak berlaku curang atau melanggar kepentingan pihak lain dengan sengaja.²⁹

Strategi promosi melalui penjualan pribadi yang digunakan oleh pihak rumah makan nelongso cabang Pamekasan mengedapankan kepuasan pelanggan dengan memenuhi segala kebutuhannya dengan cara menyediakan pelayanan yang maksimal dan pengadaan fasilitas yang mumpuni untuk memberikan kenyamanan terhadap pelanggan, sehingga menjadikan pelanggan setia dalam membeli produk dari rumah makan ayam goreng nelongso cabang Pamekasan.

c. *Public Relation*

Public relation merupakan bentuk komunikasi menyeluruh antara pihak pelaku usaha dengan patner yang ingin bekerjasama dengan mencapai sebuah kesepakatan diantara kedua belah pihak untuk saling berkontribusi antara satu dengan yang lainnya untuk menghindari sesuatu yang dapat merugikan diantara kedua belah pihak.³⁰

Secara pandangan ekonomi syariah pada strategi promosi *public relation* berdasarkan prinsip promosi syariah bahwasanya Islam mengatur seluruh aspek kehidupan manusia dan salah satunya aspek sosial masyarakat dimana sebagai umat Islam kita diwajibkan untuk saling membantu sesama

²⁹ Habiburrahman, "Strategi Promosi Pariwisata dalam Perspektif Ekonomi Islam", 179.

³⁰ Ratih, *Bauran Pemasaran dan Loyalitas Konsumen*, 60.

manusia sebagai bentuk ketaatan kepada yang Maha Esa. Seperti yang dilakukan oleh pihak nelongso dengan HMPS Ekonomi Syariah dalam kegiatan yang dilaksanakan oleh mahasiswa Program Studi Ekonomi Syariah pada acara Big Festival Ekonomi Syariah yang ke-8.

d. Promosi Penjualan

Salah satu bauran promosi yaitu promosi penjualan. Promosi penjualan merupakan bentuk persuasi langsung melalui penggunaan berbagai insentif yang dapat diatur untuk meningkatkan jumlah pembelian produk dengan maksimal dan meningkatkan jumlah barang yang dibutuhkan konsumen.³¹ Prinsip ekonomi Islam yang dipakai dalam promosi penjualan yaitu kepercayaan baik dari penjual untuk memperoleh ridho ilahi sedangkan dari pembeli untuk mengambil manfaat dan disesuaikan dengan kebutuhan jasmani rohani. Orang yang terjun dalam bidang usaha jual beli harus mengetahui hukum *al-bai'* agar dalam transaksi tidak ada yang dirugikan baik produsen maupun konsumen.³²

Strategi promosi penjualan langsung yang diimplementasikan oleh pihak rumah makan ayam goreng nelongso dengan memberikan potongan harga menu paket wings melet dengan harga yang awalnya 16.000 menjadi 13.000 dengan tambahan gratis es teh, sehingga dapat menanamkan kepercayaan kepada pelanggan dan berdasarkan konsep suka sama suka.

³¹ Ibid.

³² Habiburrahman, "Strategi Promosi Pariwisata dalam Perspektif Ekonomi Islam", 179.

e. Pemasaran Langsung

Pemasaran langsung secara strategi promosi merupakan pemecahan masalah terhadap penurunan jumlah penjualan dengan mengkombinasikan setiap pecahan dari bauran promosi sehingga terciptalah strategi promosi viral marketing dengan mengkombinasikan sosial media sebagai platform untuk menginformasikan produk yang ditawarkan secara spesifik.³³

Secara pengkajian strategi promosi syariah pemasaran langsung menstandarkan etika produsen kepada nilai-nilai keislaman yang terdapat dalam Al-Qur'an dan Hadits. Seperti yang digunakan oleh pihak rumah makan ayam goreng nelongso cabang Pamekasan dengan mengusung konsep viral marketing untuk menarik minat masyarakat dalam meningkatkan jumlah penjualan tanpa harus merugikan pihak lainnya dan senantiasa menghindari unsur penipuan dalam penyampaian informasi produk yang ditawarkan.

Berdasarkan data yang diperoleh dari hasil observasi, wawancara dan dokumentasi yang peneliti lakukan, dapat dipastikan bahwa strategi promosi yang digunakan oleh pihak RM. Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan sudah sesuai dengan strategi promosi syariah, dengan mengedepankan nilai-nilai keislaman salah satunya tentang kejujuran atau menghindari unsur penipuan. Buktinya, selain mencari keuntungan semaksimal mungkin, pihak pengelola dalam melakukan promosi memperhatikan kualitas dan kuantitas produk benar-benar sesuai dengan apa yang ditawarkan. Artinya, pihak

³³ Simamora, *Pemasaran Strategik*, 7.

pengelola lebih mengutamakan nilai kebenaran pada produk yang ditawarkan melalui strategi promosi yang digunakan.

Dimana strategi promosi yang digunakan oleh RM. Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dengan mengusung konsep bauran promosi dengan media periklanan seperti pemasangan banner disetiap sudut ruangan dan penyebaran brosur promosi di depan outlite cabang Pamekasan. Selain itu, pihak pengelola juga menerapkan *public relation* dengan bekerjasama dengan kegiatan kelembagaan atau acara kemahasiswaan untuk memperluas jaringan konsumen melalui kolaborasi sebagai penyumbang donator atau sponsor. Dan terakhir yaitu menggunakan bauran promosi secara pemasaran langsung yang ditujukan kepada target pasar sasaran seperti masyarakat umum pamekasan dan siswa/mahasiswa karena produk yang ditawarkan RM. Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan yang beridentik makanan pedas yang sangat digemari oleh muda-mudi millennial.

Berdasarkan hasil pengamatan mengenai strategi promosi yang di gunakan oleh pihal RM. Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan dikaji secara perspektif promosi syariahnya. Seperti media periklanan yang tidak mengandung unsur pornografi, tidak berlaku curang, manipulatif dan tidak mengumbar janji palsu. Sedangkan pada bauran promosi *public relation* berdasarkan konsep tolong menolong dalam aspek sosial kemasyarakatan. Pemasaran langsung dengan tindakan etika produsen yang disandarkan pada

nilai-nilai keislaman yang terkandung dalam Al-Qur'an dan Hadist kepada pelanggan untuk memperoleh respon secara langsung.

Selain itu promosi yang dilakukan oleh pihak pengelola Rumah Makan Ayam Goreng Nelongso Cabang Pamekasan tidak terlepas dari faktor pengaruh keputusan pusat mengenai kapabilitas outlet melakukan promosi yang tepat untuk dipakai dalam meningkatkan daya tarik minat masyarakat terhadap produk yang ditawarkan. Manajer outlet atau pimpinan outlet berhak melakukan banding dengan bawahan mengenai keputusan pusat dalam promosi. Dimana, pihak outlet berhak memilih untuk menerima dan menolak mengenai keputusan pusat dalam hal promosi.