

STRATEGI PEMASARAN KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH HAJI DAN UMRAH (KBIHU) NURUL HARAMAIN DALAM MENARIK MINAT CALON JEMAAH HAJI

Nur Syamsiyah, M. Zakaria Ali, M. Syarif Hidayatullah, Muktasim Billah
Risalatul Muawanah, Nurul Ajizah, Rizka Amalia

zakariaali@stebibama.ac.id, syarifhidayatullah@stebibama.ac.id,
muktasimbillah@stebibama.ac.id, risalatul.muawanah@stebibama.ac.id,
nurulajizah@stebibama.ac.id, rizkaamalia@stebibama.ac.id

Program Studi Manajemen Haji Dan Umrah, Sekolah Tinggi Ekonomi Dan Bisnis Islam
Badri Mashduqi, Kraksaan, Jawa Timur

Abstract:

The Hajj pilgrimage is a worship that is highly desired by every Muslim, but carrying it out is not easy. Indonesia, which is a country where the majority of the population embraces Islam, where the people want to perform the Hajj pilgrimage, every year, the number of prospective pilgrims continues to increase. In Indonesia, the Hajj is managed by the government and the private sector. KBIHU (Hajj and Umrah Guidance Group) is a group that accommodates prospective Hajj and Umrah pilgrims to receive guidance on the Hajj and Umrah pilgrimage. The great interest of Muslims in carrying out the Hajj pilgrimage is very welcomed by travelers in Indonesia. The large number of travel companies in Indonesia recruiting prospective pilgrims has become very tight competition. They compete in offering products so that people are interested in choosing travel. This research uses qualitative research. Qualitative research is research used to examine the conditions of natural objects, where the researcher is the key instrument. This research is a type of field research, that is, a location to observe, and which is carried out intensively, in detail about phenomena that occur in a particular community, organization or institution directly. Marketing strategy has an important role in the success of a company in achieving its stated goals. The results of the research are that KBIHU's strategy regarding marketing in attracting the interest of Hajj pilgrims is by sending invitations to prospective Hajj pilgrims. KBIHU asked the Ministry of Religion for congregation data including name, address, portion number and bank name of the registrant, then from this data KBIHU made an invitation accompanied by a schedule for the first day of the ritual.

Keywords: Umrah, marketing strategy, guidance group

Abstrak:

Ibadah haji merupakan ibadah yang sangat diidamkan oleh setiap umat muslim namun untuk melaksanakannya tidaklah mudah. Indonesia yang merupakan negara mayoritas penduduknya memeluk agama Islam dimana masyarakatnya berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji yang tiap tahunnya, jumlah calon jemaah haji terus bertambah. Di Indonesia haji dikelola oleh pemerintah dan swasta. KBIHU (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) merupakan suatu kelompok yang mewadahi calon jemaah haji maupun umrah untuk mendapatkan bimbingan ibadah haji umrah. Besarnya minat umat Islam untuk melaksanakan ibadah haji sangat disambut baik oleh travel-travel yang ada di Indonesia. Banyaknya travel di Indonesia yang merekrut calon jemaah menjadi persaingan yang sangat ketat. Mereka bersaing dalam menawarkan produk agar masyarakat berminat memilih travel tersebut. Penelitian ini menggunakan penelitian

kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci. Penelitian ini termasuk jenis penelitian field research (studi lapangan) yaitu, suatu lokasi untuk mengamati, serta yang dilakukan secara intensif, terinci tentang fenomena yang terjadi dalam suatu masyarakat, organisasi atau lembaga tertentu secara langsung. Strategi pemasaran mempunyai peranan penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan. Hasil dari penelitian yaitu, strategi KBIHU mengenai pemasaran dalam menarik minat jemaah haji yaitu dengan mengirim undangan kepada calon jemaah haji. Pihak KBIHU meminta data jemaah kepada Kemenag meliputi nama, alamat, nomor porsi serta nama bank dari pihak pendaftar, yang kemudian dari data tersebut pihak KBIHU membuat undangan disertai dengan jadwal hari pertama manasik.

Kata kunci: Umrah, strategi pemasaran, kelompok bimbingan

الملخص

الحج عبادة يرغب فيها كل مسلم بشدة، لكن القيام بها ليس بالأمر السهل. إندونيسيا، وهي دولة يعتنق فيها غالبية السكان الإسلام، حيث يرغب الناس في أداء فريضة الحج، كل عام، يستمر عدد الحجاج المحتملين في التزايد. في إندونيسيا، تتم إدارة الحج من قبل الحكومة والقطاع الخاص. KBIHU (مجموعة إرشاد الحج والعمرة) هي مجموعة تستوعب حجاج الحج والعمرة المحتملين لتلقي التوجيهات بشأن الحج والعمرة. إن الاهتمام الكبير للمسلمين بأداء فريضة الحج موضع ترحيب كبير من قبل المسافرين في إندونيسيا. أصبح العدد الكبير من شركات السفر في إندونيسيا التي تقوم بتجنيد الحجاج المحتملين منافسة شديدة للغاية. إنهم يتنافسون في تقديم المنتجات بحيث يهتم الناس باختيار السفر. يستخدم هذا البحث البحث النوعي. البحث النوعي هو البحث الذي يستخدم لدراسة ظروف الأشياء الطبيعية، حيث يكون الباحث هو الأداة الأساسية. هذا البحث هو نوع من البحث الميداني، أي مكاني للملاحظة، ويتم بشكل مكثف، بالتفصيل حول الظواهر التي تحدث في مجتمع أو منظمة أو مؤسسة معينة بشكل مباشر. تلعب استراتيجية التسويق دورًا مهمًا في نجاح الشركة في تحقيق أهدافها المعلنة. نتائج البحث هي أن استراتيجية KBIHU فيما يتعلق بالتسويق في جذب اهتمام حجاج بيت الله الحرام هي إرسال دعوات للحجاج المحتملين. طلبت KBIHU من وزارة الدين بيانات الجماعة بما في ذلك الاسم والعنوان ورقم الجزء واسم البنك للمسجل، ثم من هذه البيانات قدمت KBIHU دعوة مصحوبة بجدول لليوم الأول من الطقوس.

الكلمات المفتاحية: العمرة، استراتيجية التسويق، المجموعة الإرشادية

PENDAHULUAN

Besarnya jumlah umat Islam di Indonesia berdampak kepada peminat ibadah haji yang sangat tinggi (Buddy, 2019). Berbicara tentang haji maka berbicara tentang rukun Islam yang dilaksanakan di waktu tertentu dan di suatu daerah tertentu. Haji menjadi suatu fenomena yang menarik untuk dicermati yakni apakah ibadah bagi umat muslim di Indonesia merupakan kebutuhan primer atau tidak, sedangkan ibadah haji merupakan ibadah yang wajib dijalankan oleh setiap muslim yang mampu melakukan sekali seumur hidup (Albaihaqi, 2011). Sebagaimana yang diperintahkan dalam Al Quran surah Ali Imran ayat 97 yaitu:

Dan (di antara) kewajiban manusia terhadap Allah adalah melaksanakan ibadah haji ke Baitullah, yaitu bagi orang-orang yang mampu mengadakan perjalanan

ke sana.

Ibadah haji merupakan ibadah yang sangat diidamkan oleh setiap umat muslim namun untuk melaksanakannya tidaklah mudah. Bagi kaum Arab Saudi mungkin ibadah haji merupakan ibadah yang biasa mereka lakukan tiap tahunnya karena letak geografis dimana haji memang dilaksanakan di Arab Saudi. Namun bagi kaum di luar Arab Saudi, ibadah haji merupakan ibadah yang istimewa dimana ibadah ini menguras banyak waktu, uang, dan juga tenaga. Jadi, untuk melakukan ibadah haji harus benar-benar siap dalam segi apapun. Mengingat daftar tunggu ibadah haji yang sangat lama tidak menjadi penghalang bagi umat muslim. Ibadah haji tetap menjadi idaman dan impian bagi umat muslim.

Haji yang mabrur adalah suatu anugrah yang tidak dapat dinilai dengan materi karena kandungannya yang begitu luar biasa. Maka inilah balasan yang Allah SWT berikan terhadap haji yang mabrur (Awwaluddin, 2022). Allah SWT memberikan maghfirah seperti yang termaktub dalam hadist dari Abu Hurairah, Rasulullah SAW bersabda yang artinya:

“Barang siapa menunaikan ibadah haji ke Baitullah ini tanpa disertai perkataan kotor dan perbuatan dosa, maka ia kembali seperti saat dilahirkan ibunya” (HR Bukhari, Muslim, Ahmad, An-nas’I dan At Tirmidzi).

Orang yang sudah haji hatinya juga menjadi suci bersih seperti kain putih yang belum ternoda. Doa yang terpanjat juga menjadi doa yang makbul serta balasan untuk haji yang mabrur yaitu surga.

Indonesia yang merupakan negara mayoritas penduduknya memeluk agama Islam dimana masyarakatnya berkeinginan untuk menunaikan ibadah haji yang tiap tahunnya, jumlah calon jemaah haji terus bertambah. Hal ini dapat dipahami bahwa haji bukan saja ibadah yang mengandung prestise secara sosio-religius, namun sudah menjadi tradisi dikalangan masyarakat muslim Indonesia (Albaihaqi, 2011).

Di Indonesia haji dikelola oleh pemerintah dan swasta. Penyelenggaraan ibadah haji merupakan tugas nasional yang menjadi tanggung jawab pemerintah yang berkewajiban memberi pembinaan, pelayanan, perlindungan

dengan menyediakan fasilitas kemudahan, keamanan, dan kenyamanan yang diperlukan oleh calon jemaah yang menunaikan ibadah haji. Berdasarkan UU No 17 tahun 1999 tentang penyelenggaraan ibadah haji dilaksanakan oleh pemerintah (Albaihaqi, 2011).

KBIHU (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) merupakan suatu kelompok yang mewadahi calon jemaah haji maupun umrah untuk mendapatkan bimbingan ibadah haji umrah agar mampu melaksanakan ibadah haji dan umrah dengan baik dan mewujudkan kemandirian di dalam diri jemaah haji dan umrah. KBIHU juga menjadi rekan kerja pemerintah dalam hal memberikan pelayanan jasa bimbingan ibadah haji dan umrah, ialah sebuah tugas yang pengelolaannya harus dilakukan dengan baik (Awwaluddin, 2022).

Besarnya minat umat Islam untuk melaksanakan ibadah haji sangat disambut baik oleh travel-travel yang ada di Indonesia salah satunya adalah travel PT Nur Haramain Mulia adalah perusahaan tour & travel yang bergerak dibidang Pariwisata berdiri sejak 15 Agustus 2011, NUR HARAMAIN tour merupakan adik kandung dari KBIHU (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) Nurul Haramain Kraksaan yang telah berpengalaman menangani bimbingan haji reguler sejak tahun 2002. Adapun kelebihan dari KBIHU Nurul Haramain yaitu pembimbing haji yang sudah tersertifikasi oleh dirjen PHU. Peran pembimbing sangatlah penting dalam memberikan pemahaman seputar ibadah haji kepada calon jemaah yang hendak melaksanakan ibadah tersebut.

Menurut Nurrohman 2015 dalam jurnalnya yang berjudul "manajemen bimbingan manasik haji" mengatakan bahwa proses pemahaman para jemaah haji dalam mengikuti pelatihan manasik haji sangatlah dipengaruhi oleh manajemen yang diterapkan di Kementerian Agama. Salah satunya adalah ketika memberikan suatu pelatihan, petugas Kementerian Agama harus bisa menempatkan orang-orang yang ditugaskan sebagai pembimbing manasik sesuai dengan kemampuan yang mereka miliki. Begitu juga kepuasan yang diharapkan oleh jemaah, jemaah akan merasa puas apabila pelayanan pelatihan manasik sesuai dengan yang diinginkan. Adapun menurut Nurfadilah 2019 dalam jurnalnya yang berjudul "Manajemen Strategi

Bimbingan Manasik Haji dalam Meningkatkan Kualitas Jemaah” mengatakan bahwa manajemen strategi bimbingan manasik haji harus melakukan pengembangan untuk menjadikan jemaah haji yang mandiri dengan melakukan bimbingan manasik haji yang memfokuskan pada teori dan praktik.

Banyaknya travel di Indonesia yang merekrut calon jemaah menjadi persaingan yang sangat ketat. Mereka bersaing dalam menawarkan produk agar masyarakat berminat memilih travel tersebut. Sebab itulah, travel dituntut untuk mampu memupuk keunggulan kompetitifnya masing-masing melalui upaya-upaya yang kreatif, inovatif serta efisien, sehingga menjadi pilihan dari banyak yang pada gilirannya nanti diharapkan berminat pada produk-produk yang ditawarkan oleh travel melalui penerapan pemasaran. Dengan demikian, penelitian ini bertujuan untuk mengetahui strategi pemasaran KBIHU Nurul Haramain dalam menarik minat calon jemaah haji.

METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan penelitian kualitatif. Penelitian kualitatif adalah penelitian yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek alamiah, dimana peneliti merupakan instrumen kunci. Penelitian ini termasuk jenis penelitian *field research* (studi lapangan) yaitu, suatu lokasi untuk mengamati, serta yang dilakukan secara intensif, terinci tentang fenomena yang terjadi dalam suatu masyarakat, organisasi atau lembaga tertentu secara langsung. Maka penelitian yang dilakukan dengan cara kondisi alamiah dan bersifat penemuan-penemuan terhadap strategi pemasaran dalam menarik minat calon jemaah haji di KBIHU Nurul Hamain Kraksaan. Dengan menggunakan beberapa cara metode penelitian, diantaranya yaitu: metode wawancara, observasi dan dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran umum lokasi penelitian

PT. Nur Haramain Mulia tour & travel (NUR HARAMAIN tour) adalah perusahaan tour & travel yang bergerak dibidang Pariwisata berdiri sejak 15 Agustus 2011. NUR HARAMAIN tour merupakan adik kandung dari KBIHU (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) Nurul Haramain Kraksaan

yang telah berpengalaman menangani bimbingan haji reguler sejak tahun 2002. KBIHU Nurul Haramain tersebut telah mendapat izin resmi dari pihak terkait mulai 2005 dengan nomor ijin sebagai berikut:

1. 2005 = Izin Operasional Kanwil Depag Jawa Timur : No. Kw.13.3/I/Hj.01/1544/2005
2. 2008 = Izin Operasional Kanwil Depag Jawa Timur : No. Kw.13.3/I/Hj.01/1031/2008
3. 2012 = Izin Operasional Kemenag RI : Nomor D / 543 Tahun 2012
4. 2015 = Izin Operasional Kanwil Kemenag Jatim : Nomor 104 Tahun 2015
5. 2018 = Izin Operasional Kanwil Kemenag Jatim : Nomor 3386 Tahun 2018.

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji & Umroh (KBIHU) Nurul Haramain Patokan Kraksaan Probolinggo siap membimbing dan mengantarkan para calon haji ke tanah suci sehingga mencapai “HAJI MABRUR”. Pelayanan bimbingan kami berikan sejak di tanah air, sebelum dan waktu pemberangkatan, hingga sampai ke tanah suci pada setiap pelaksanaan manasik haji dan umrah serta ziarah.

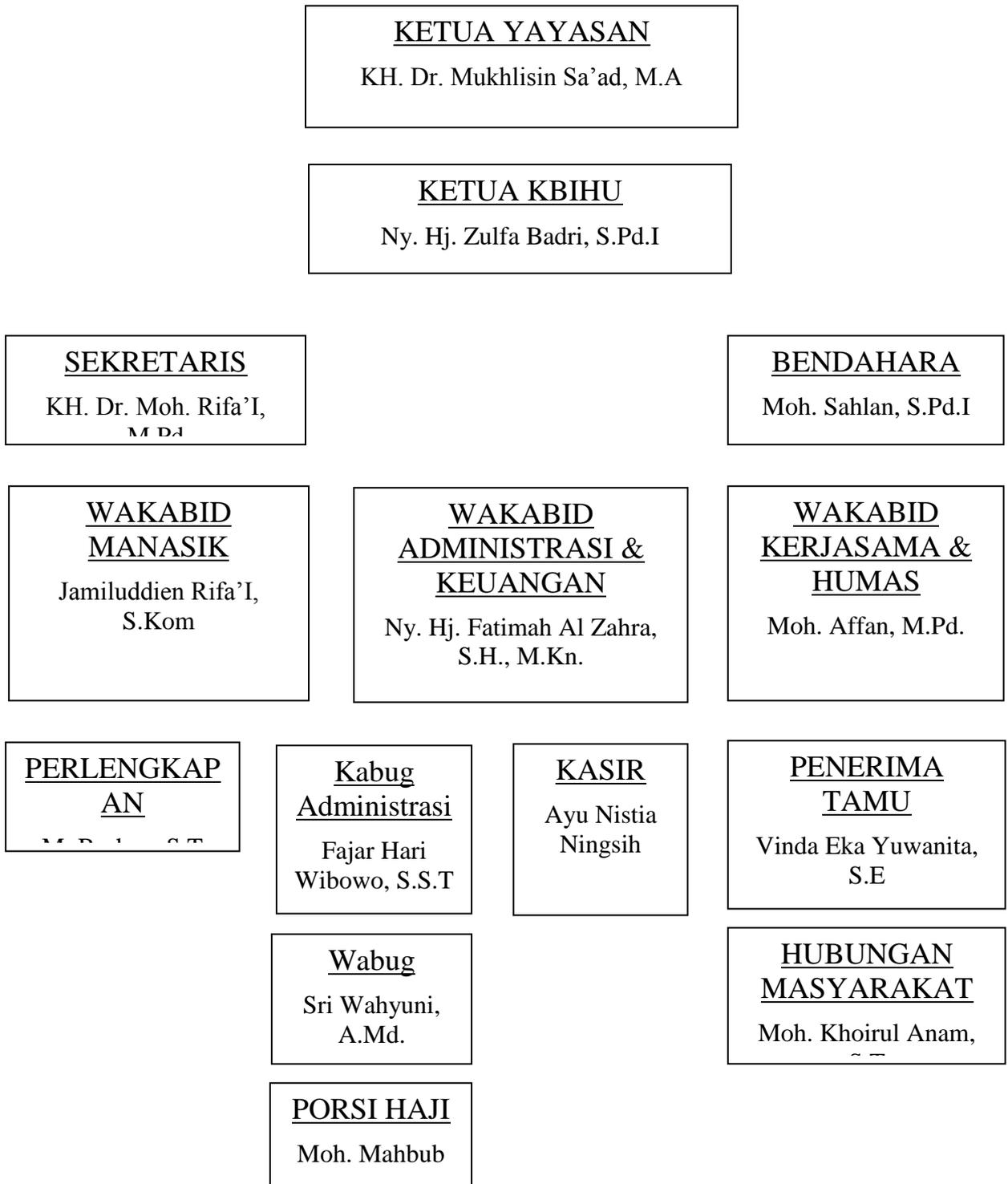
B. Visi, Misi dan Tujuan KBIHU Nurul Haramain

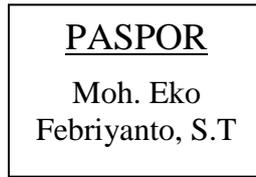
1. Visi KBIHU Nurul Haramain
Melaksanakan bimbingan haji/umrah yang terpercaya dan profesional.
2. Misi KBIHU Nurul Haramain
 - a. Menyelenggarakan bimbingan haji, umrah, dan ziarah sejak di tanah air hingga ke tanah suci.
 - b. Membantu terbentuknya kehidupan bermasyarakat yang adil, sejahtera, dan bermartabat, berdasarkan nilai-nilai keislaman dan keindonesiaan.
 - c. Membina silaturahmi antara para jemaahhaji dalam upaya melanggengkan kemabruran dalam kehidupan sehari-hari.
3. Tujuan KBIHU Nurul Haramain

Membantu tugas pemerintah Departemen Agama dalam memberikan bimbingan teknis dan operasional kepada calon jemaah haji dalam memahami serta mengamalkan manasik yang sesuai dengan Al-qur'an dan As Sunnah.

C. Struktur Organisasi KBIHU Nurul Haramain

Berikut struktur Organisasi (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) Nurul Haramain:





D. Kantor Pusat KBIHU Nurul Haramain

Kantor pusat KBIHU (Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah) terletak di JL. Ir. H. Juanda 370 Kraksaan, Probolinggo, Jawa Timur.

E. Izin Operasional KBIHU Nurul Haramain

Berdasarkan legalitas yang dimiliki maka Kanwil Departemen Agama menerbitkan izin operasional KBIHU Nurul Haramain Kraksaan No: 3365 Tahun 2018

F. Strategi pemasaran KBIHU Nurul Haramain Mulia

Setiap perusahaan mempunyai tujuan untuk tetap dapat hidup dan berkembang, tujuan tersebut hanya dapat dicapai melalui usaha mempertahankan dan meningkatkan tingkat keuntungan atau laba perusahaan. Usaha ini hanya dapat dilakukan apabila perusahaan dapat mempertahankan dan meningkatkan penjualannya. Tujuan ini hanya bisa dicapai apabila bagian pemasaran melakukan strategi yang mantap untuk dapat menggunakan kesempatan atau peluang yang ada dalam pemasaran, sehingga posisi dan kedudukan perusahaan di pasar dapat dipertahankan dan sekaligus ditingkatkan.

Strategi pemasaran mempunyai peranan penting bagi keberhasilan sebuah perusahaan dalam mencapai tujuan yang telah ditetapkan, karena di dalamnya berisi gambaran atau pedoman yang jelas dan terarah.

Stategi KBIHU mengenai pemasaran dalam menarik minat jemaah haji yaitu dengan mengirim undangan kepada calon jemaah haji. Pihak KBIHU meminta data jemaah kepada Kemenag meliputi nama, alamat, nomor porsi serta nama bank dari pihak pendaftar, yang kemudian dari data tersebut pihak KBIHU membuat undangan disertai

dengan jadwal hari pertama manasik. Ust Mahbub, selaku koordinator penyebar undangan kepada calon jemaah haji, mengutus tim untuk mendatangi alamat yang tertera sesuai undangan yang ada. Selain itu pihak penyebar juga melakukan edukasi mengenai bagaimana prosesi bimbingan manasik haji serta souvenir yang akan diperoleh jemaah selama bimbingan. Jemaah yang berminat mendaftar untuk mengikuti bimbingan, pihak yang bersangkutan akan menerima jadwal manasik dari awal sampai akhir dan dikenai biaya sebesar seratus ribu sebagai pembayaran awal. Strategi yang praktis ini dapat menarik minat calon jemaah untuk bergabung mengikuti bimbingan yang diadakan oleh KBIHU Nurul Haramain.

SIMPULAN DAN SARAN

Berdasarkan penelitian yang telah dilakukan, strategi pemasaran di KBIHU Nurul Haramain sangatlah praktis. Penyebaran undangan kepada calon jemaah adalah strategi yang digunakan untuk menarik minat calon jemaah.

Himbauan kepada KBIHU Nurul Haramain supaya meningkatkan strategi dalam pemasaran contohnya melalui beberapa media sosial.

DAFTAR PUSTAKA

- Albairhaqi, M. A. (2011). Strategi Pemasaran Kelompok Bimbingan Ibadah Haji At Taqwa ujung Harapan Bekasi Dalam Meningkatkan Jumlah Jemaah. 1-82.
- Awwaluddin, R. (2022). Strategi pemasaran haji dan umrah di masa pandemi covid-19 pada KBIHU Al Musyarrofah Jakarta . 1-92.
- Buddy, T. F. (2019). Pengaruh Kualitas Pelayanan Dan Kepercayaan Terhadap Kepuasan Pelanggan Dan Dampaknya Pada Reputasi Perusahaan (Studi Empiris Pada Perusahaan Travel Umrah dan Haji di Jakarta Timur) . *Ekonomi Bisnis dan Manajemen*, 111.
- husen, S. I. (2022). strategi pemasaran dalam menarik minat calon jemaah umrah di PT Saudi Amanah Wisata makassar . 1-84.
- N, J. (2010). Digital Respository Universitas Jember. 68-74.

- Ratih, I. S., & Ridho, Z. (2022). Islamic Family Finance: An In-Depth Analysis of Financial Management Practices. *Indonesian Journal of Education and Social Studies (IJESS)*, 1(2), 111-123.
- Ridho, Z. (2021). Pengelolaan Keuangan Dana Haji Di Masa Pandemi Covid-19. *Haramain: Jurnal Manajemen Bisnis*, 1(1), 12-27.
- Ridho, Z., & Firdausiyah, S. R. (2021). STRATEGI PEMASARAN PRODUK UMROH DI PT. NUR HARAMAIN. *Haramain: Jurnal Manajemen Bisnis*, 1(2), 95-101
- Rohmatillah, L., & Ridho, Z. (2021). Efektivitas Manajemen Layanan Prima Ibadah Umrah Pt. Nur Haramain Mulia. *Haramain: Jurnal Manajemen Bisnis*, 1(1), 54-62.
- Sayudi, M. Y. (2013). Analisis strategi bauran pemasaran haji dan umrah pada PT Nratour dan Travel jakarta Selatan. 1-78.