

**STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
JAMAAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG**

SKRIPSI

Oleh:

Titin Marfiah

NPM. 2041030055



**PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
TAHUN 1445H/2024M**

**STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH
JAMAAH PT.ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG**

Skripsi

Diajukan Untuk Melengkapi Tugas-Tugas Dan Memenuhi Syarat-Syarat

Guna Mendapat Gelar Sarjana S1

Dalam Ilmu Dakwah Dan Komunikasi

Oleh:

Nama : Titin Marfiah

NPM : 2041030055

Pembimbing Akademik I : HJ.Rodiyah, S.Ag, M.M

Pembimbing Akademik II : Dr. Hj. Suslina Sanjaya. S.Ag, M.Ag

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
RADEN INTAN LAMPUNG**

1445H/202

ABSTRAK

Strategi pemasaran yaitu serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminarika perdana cabang Lampung.

Di dalam penelitian ini penulis menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan deskripsi berupa kata-kata dari fenomena yang diteliti atau dari orang yang berkompeten dibidangnya. Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field reseach*). Pada penelitian tersebut penulis langsung ke lapangan untuk mencermati secara intensif mengenai strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah haji dan umroh.

Hasil penelitian strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT. Arminareka Perdana cabang Lampung untuk meningkatkan jumlah jama'ah. Yaitu menggunakan bauran pemasaran 7p (*product, price, plac, promotion, people, process, physical evidence*). PT. Arminareka Perdana juga selalu mengoptimalkan pelayanan sesuai dengan apa yang dijanjikan dalam promosi. Dalam melakukan proses pemasaran PT. Arminareka Perdana cabang Lampung menggunakan pemasaran secara langsung dan tidak langsung yaitu dengan cara syiar melalui kegiatan pameran-pameran yang bersifat keagamaan dan sosialisasi melalui seminar juga menggunakan media social seperti whatsapp, Instagram, facebook, tiktok, youtube dan website.

Kata Kunci : Strategi pemasaran, meningkatkan jama'ah, haji dan umroh.

ABSTRACT

Marketing strategy is a series of goals and objectives, policies and rules that provide direction to a company's marketing efforts from time to time, at each level, reference and allocation, especially as a company's response to the ever-changing competitive environment and conditions. The aim of this research is to find out how the Hajj and Umrah bureau's marketing strategy increases the number of PT pilgrims. First Arminarika Lampung branch.

In this research, the author uses qualitative methods, namely research that produces descriptions in the form of words from the phenomena being studied or from people who are competent in their field. This research is a type of field research (field research). In this research, the author went directly to the field to look intensively at the marketing strategies of Hajj and Umrah bureaus in increasing the number of Hajj and Umrah pilgrims.

The results of marketing strategy research implemented by PT. Arminareka Perdana Lampung branch to increase the number of congregation. Namely using the 7p marketing mix (product, price, place, promotion, people, process, physical evidence). PT. Arminareka Perdana also always optimizes services according to what is promised in promotions. In carrying out the marketing process PT. Arminareka Perdana Lampung branch uses direct and indirect marketing, namely by broadcasting through exhibitions of a religious nature and outreach through seminars as well as using social media such as WhatsApp, Instagram, Facebook, TikTok, YouTube and websites.

Keywords: Marketing strategy, increasing congregation, Hajj and Umrah

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Titin Marfiah
NPM : 2041030055
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
Fakultas : Dakwah dan Ilmu Komunikasi

Menyatakan bahwa skripsi yang berjudul "**Strategi Pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana Lampung**", adalah benar-benar merupakan hasil karya penyusun sendiri, bukan duplikasi ataupun karya orang lain kecuali pada bagian yang telah dirujuk dan disebut dalam footnote atau daftar pustaka. Apabila di lain waktu terbukti adanya penyimpangan dalam karya ini, maka tanggung jawab sepenuhnya ada pada penyusun.

Demikian surat pernyataan ini saya buat agar dapat dimaklumi.

Bandar Lampung, 2024



Titin Marfiah
2041030055



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI**

Alamat: Jl. Peka Kol. H. Endang Sutawidhi Sukarame 1 Bandar Lampung 35151 Telp: 07211703200

PERSETUJUAN

Judul Skripsi Strategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jama'ah PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung
Nama Titin Marfiah
NPM 2041030055
Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi
Jurusan Manajemen Dakwah

MENYETUJUI

Untuk di Munaqosyahkan dan dipertahankan dalam sidang Munaqosyah Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung

Pembimbing I

Pembimbing II

H.J. Rodiyah, S.Ag., M.M
NIP. 197011131995032002

Dr. Hj. Suslita Sanjaya, S.Ag., M.Ag
NIP. 197206161997032002

Mengetahui,
Ketua Prodi Manajemen Dakwah

Dr. Yunidar Cut Mutia Yanti, M. Sos. I

NIP. 197010251999032001



**KEMENTERIAN AGAMA
UIN RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI**

Jalan ... Lt. Kol. H. Endro Sulatman Sukaraya, Bandar Lampung 35131 Telp. (0721) 703260

PENGESAHAN

Skripsi, dengan judul **“Strategi Pemasaran Biro Haji dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jama'ah (PT. Arminareka Perdana cabang Lampung, disusun oleh Titin Mariah, NPM: 2041030055, Program Studi Manajemen Dakwah, telah diujikan dalam sidang Munaqosyah di Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung pada Hari/Tanggal : Kamis, 27 Juni 2024, Pukul 11.00-12.30 WIB. Tempat : Ruang Sidang FDIK.**

TIM MUNAQASAH SKRIPSI

- Ketua** : **Dr. Yunidar Cut Mutia Yanti, M. Sos. I** (.....)
- Sekretaris** : **Rouf Famim, M. Pd. I** (.....)
- Penguji I** : **Badarudin, S. Ag., M. Ag** (.....)
- Penguji II** : **Hj. Rodiyah, S. Ags, M.M** (.....)
- Penguji Pendamping** : **Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S. Ag., M. Ag** (.....)

Mengefahui
Plt. Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi

Dr. Faizal, S. Ag., M. Ag

NIP. 196901171996031001

MOTTO

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا ارْكَعُوا وَاسْجُدُوا وَاعْبُدُوا رَبَّكُمْ وَافْعَلُوا الْخَيْرَ لَعَلَّكُمْ
تُفْلِحُونَ ﴿۷۷﴾

“Wahai orang-orang yang beriman! Rukuklah, sujudlah, dan sembahlah Tuhanmu; dan berbuatlah kebaikan, agar kamu beruntung.”
(Q. S Al – Hajj (22) : 77)

PERSEMBAHAN

Skripsi ini penulis persembahkan kepada:

1. Kedua orang tuaku bapak kodir dan ibu Asiah, Terimakasih yang selama ini selalu bekerja keras dan selalu memberikan yang terbaik untuku, mereka memang tidak sempat merasakan pendidikan sampai bangku perkuliahan namun mereka dapat memberikan pendidikan sampai S1 ini, Terimakasih selalu memberi dorongan dan Do'a yang tidak pernah ada hentinya, Terimakasih sudah menjadi alasan kuatku, hingga saat ini Alhamdulillah penulis bisa menyelesaikan tugas akhir.
2. Kepada ke dua kakak ku, Aa Erwin winardi dan aa Dede Heryandi, Terimakasih telah memberikan dukungan, dan kasih sayang
3. Kepada kakak ipar ku, teh Leni Oktaviani dan teh Resta Yana, Terimakasih telah memberikan arahan dan dorongan dalam mengerjakan skripsi ini
4. Kepada teman-teman ku Anggi ulya Ramadhania, Rahayu intan Sestiawati, Lisa sholehah Yuliana sari, Dwi umi Amalia, Nur Aisyah, yang selalu membantu dalam berbagai hal dalam urusan kuliah termasuk skripsi ini dan selalu memberikan support yang tak henti-hentinya serta menemani susah maupun senang. Terimakasih telah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, miss u gusy.
5. Almamater tercinta Prodi Manajemen Dakwah Angkatan 2020 Khususnya Kelas A, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Raden Intan Lampung. Terimakasih telah memberikan pengalaman dan pembelajaran selama dibangku kuliah.

RIWAYAT HIDUP

Nama lengkap penulis Titin Marfiah, lahir pada tanggal 10 Oktober 2001 di Sinargallih, Kec Ulubellu, Tanggamus, Lampung. Anak ketiga dari tiga bersaudara, dari pasangan bapak Kodir dan Ibu Asiah.

Pendidikan dimulai dari sekolah dasar MI Al-huda Beringin jaya. Kecamatan Ulubellu, Kabupaten Tanggamus, Lampung dan lulus pada tahun 2014. MTS Nurul huda Pringsewu, Kecamatan Pringkumpul, Kabupaten Pringsewu, Lampung dan lulus pada tahun 2017. Dan mengikuti pendidikan perguruan tinggi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung (UIN RIL) Program Strata Satu (S1) Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi, Jurusan Manajemen dakwahdari tahun 2020 hingga saat ini.

Bandar Lampung 2024

Titn Marfiah
2041030055

KATA PENGANTAR

Alhamdulillahirobil'alamin segala puji bagi Allah SWT dialah yang maha mulia lagi maha besar yang telah memberikan rahmat hidayah dan nikmat-Nya yang begitu banyak semoga kita selalu dalam ridho-Nya Allah SWT. Shlawat serta salam semoga tercurahkan kepada suri tauladan bagi kita Nabi Muhammad SAW. Nabi yang menginspirasi bagaimana menjadi seorang yang tangguh, pantang mengeluh, pantang menyerah, mandiri dengan selalu menjaga suatu kehormatan diri, yang cita-citanya melangit namun karya nyataanya membumi.

Sehingga skripsi yang berjudul: **“Strategi pemasaran biro Haji dan Umroh dalam Meningkatkan jumlah Jama’ah PT. Arminareka perdadana cabang Lampung”**

Selesainya penulisan skripsi ini tidak lepas dari bantuan dan dorongan dari berbagai pihak. Untuk itu, sepantasnya disampaikan ucapan terima kasih yang tulus serta do’a, mudahmudahan dalam bantuan yang diberikan tersebut mendapatkan imbalan dari Allah SWT. Ucapan terima kasih ini, diberikan kepada:

1. Bapak Dr. Abdul Syukur, M. Ag selaku Dekan Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
2. Ibu Dr. Yunidar Cut Mutia Yanti, M. Sos. I selaku Ketua Jurusan Manajemen Dakwah dan Bapak Badaruddin, S. Ag.,M.Ag selaku sekretaris Jurusan Manajemn Dakwah Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung.
3. Ibu Hj. Rodiyah, S,Ag.,M.M selaku pembimbing 1 dan ibu Dr. Hj. Suslina sanjaya, S.Ag.,M.Ag selaku pembimbing II yang penuh kesabaran dalam membimbing dan mengarahkan demi terlaksannya skripsi ini dengan baik.
4. Semua Dosen Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Yang Telah Membekali Ilmu Dari Semester Awal Sampai Selesaiannya Masa Studi SI Ini.
5. Bapak teguh setia budi selaku kepala pimpinan PT. Arminareka perdana cabang Lampung, Yang Telah Mengizinkan Penulis Untuk Melakukan Penelitian,Dan seluruh staf PT. Arminareka perdana cabang Lampung Yang Telah Membantu, Memberikan Informasi Kepada Penulis, Serta Telah Menyediakan Waktu Dan

- Tempat Untuk Penelitian Ini Sehingga Data Yang Diperlukan Dapat Terpenuhi.
6. Seluruh Dosen Prodi Manajemen Dakwah Dan Staf Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, Yang Telah Memberikan Pengetahuan Dan Segenap Bantuan Selama Studi.
 7. Bapak dan Ibu Staf Karyawan Perpustakaan Fakultas Dakwah dan Ilmu komunikasi dan Perpustakaan Pusat Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, yang sudah memberikan bantuannya mengenai informasi data, refrensi dan sumber lainnya
 8. Muhammad Ricco Saputra, Yang selalu menemani dan selalu menjadi support System penulis pada hari yang tidak mudah selama proses skripsi, Terimakasih telah mendengarkan keluh kesah, Dan sudah berkontribusi banyak dalam penulisan skripsi ini, Dan senantiasa sabar menghadapi sikap saya, Terimakasih telah menjadi bagian perjalanan saya hingga penyelesaian skripsi ini.
 9. Teman-Teman Seperjuangan Tercinta Prodi Manajemn Dakwah Angkatan 2020 Khususnya Kelas A.
 10. Teman- teman ku teh elsa,lola,fifin,ista,mba fifi,zikri,eko,ikrar, Terimakasih atas do'a dan kebersamaannya selama perkuliahan.
 11. Semua Pihak Yang Turut Membantu Dalam Menyelesaikan Skripsi Ini Yang Tidak Bisa Penulis Sebutkan Satu Persatu.

Semoga atas bantuan dari semua pihak, baik yang sudah disebutkan maupun yang tidak disebutkan, semoga mendapat balasan dari Allah SWT. atas kebaikannya selama ini dan semoga menjadi amal Sholeh dan Sholehah Aamiin Allahuma Aamiin.

Peneliti sangat menyadari bahwa penulisan skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, hal ini dikarenakan keterbatasan ilmu yang peneliti kuasai. Untuk itu peneliti mohon maaf apabila dalam penulisan ini kurang berkenan bagi pembaca semua.

Bandar Lampung. 2024

Titin Marfiah
2041030055

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i	
ABSTRAK	iii	
SURAT PERNYATAAN	iv	
PERSETUJUAN PEMBIMBING	v	
PENGESAHAN	vi	
MOTTO	vii	
PERSEMBAHAN	viii	
RIWAYAT HIDUP	ix	
KATA PENGANTAR	xi	
DAFTAR ISI	xii	
DAFTAR TABEL	xiv	
DAFTAR GAMBAR	xv	
BAB 1 PENDAHULUAN		
A. Penegasan Judul	1	
B. Latar Belakang Masalah.....	3	
C. Fokus Dan Subfokus	7	
D. Rumusan Masalah	8	
E. Tujuan Penelitian	8	
F. Manfaat Penrlitian	8	
G. Kajian Pustaka	9	
H. Metode Penelitian	10	
I. Sistematika Pembahasan	15	
BAB II STRATEGI PEMASARAN, HAJI DAN UMROH		16
A. Pengertian Strategi Pemasaran	16	
1. Konsep Strategi Pemasaran	19	
2. Fungsi Strategi Pemasaran	20	
3. Bauran pemasarab	21	
4. Pemasaran dalam perspektif slam	24	
A. Haji Dan Umroh	26	
1. Pengertian Haji Dan Umroh	26	
2. Syarat –syarat Haji Dan Umroh	27	
3. Dasar hukum Haji	31	
4. Rukun haji dan umroh	38	
5. Perbedaan haji dan umroh	41	

BAB III GAMBARAN UMUM PT. ARMINAREKA	
PERDANA CABANG AMPUNG	45
A. Profil lembaga PT. Arminareka perdana cabang Lampung ...	45
1. Sejarah PT. Arminareka perdana cabang Lampung	45
2. Letak geografis PT. Arminareka perdana cabang lampung	47
3. Visi dan Misi PT. Arminareka perdana cabang lampung	47
4. Struktur Lembaga PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung	49
5. Produk – produk Haji Dan Umroh PT. Arminareka Perdana lampung	51
6. Sarana prasarana	75
B. Alur pendaftaran, persyaratan umroh, perlengkapan umroh, PT. Arminareka perdana cabang lampung	76
C. Daftar jamaah haji dan umroh pada tahun 2024 pada PT. Arminareka perdana cabang lampung	78
D. Strategi Pemasaran PT. Arminareka dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana cabang lampung	78
BAB IV ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH JAMAAH	87
A. Strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jam'ah PT. Arminareka perdana	87
B. Temuan Penelitian	88
BAB V PENUTUP	93
A. Kesimpulan	93
B. Saran	94

DAFTAR PUSTAKA
LAMPIRAN

DAFTAR TABEL

Tabel 2.1 perbedaan haji dan umroh	42
Tabel 3.1 Struktur PT. Arminareka perdana cabang lampung	49
Tabel 3.2 paket Haji plus	51
Tabel 3.3 paket umroh VIP	53
Tabel 3.4 Paket umroh	54
Tabel 3.5 Umroh reguler arafah 9 hari by garuda	54
Tabel 3.6 Umroh reguler paket Arafah 12 hari garuda	55
Tabel 3.7 Umroh reguler paket Arafah 9 hari Lion air	56
Tabel 3.8 Umroh reguler paket Arafah 12 hari lion	57
Tabel 3.9 Umroh reguler paket Arafah 13 hari lion	58
Tabel 3.10 Umroh reguler paket Paket mina 12 hari lion	59
Tabel 3.11 Umroh reguler paket Mina 13 hari lion	60
Tabel 3.12 Umroh reguler paket Mina 9 hari	61
Tabel 3.13 Umroh reguler paket Muzdalifah 9 haru by lion air	62
Tabel 3.14 Umroh reguler paket Muzdalifah 12 hari lion	63
Tabel 3.15 Umroh reguler paket Muzdalifah 13 hari lion	64
Tabel 3.16 Umroh reguler paket Arafah 12 hari garuda airline	65
Tabel 3.17 Umroh reguler paket saudi airline 9 hari by saudi airline ..	66
Tabel 3.18 Umroh reguler paket plus turki-jed 12 hari by saydi airline	67
Tabel 3.19 Umroh reguler paket cairo-med 11 hari	68
Tabel 3.20 Umroh reguler paket jejak rosul 3 negara 11 hari	69
Tabel 3.21 Umroh ramadhan awal 9 hari by garuda	70
Tabel 3.22 Umroh ramadhan awal 9 hari by garuda	71
Tabel 3.23 Umroh ramadhan tengah 12hari by haruda	72
Tabel 3.24 Mix ramadhan 9 hari by lion air	73
Tabel 3.25 Full ramadhan 30 hari by garuda	74
Tabel 3.26 Ramadhan awal dan tengah 9 hari by lion air	75
Tabel 3.27 Daftar jama'ah Haji plus PT. Arminareka Perdana cabang Lampung	78
Tabel 3.28 Daftar jama'ah umroh PT. Arminareka Perdana cabang Lampung	78

DAFTAR GAMBAR

Gambar 3.1 Brosur PT. Arminareka Perdana	81
Gambar 3.2 Akun youtube PT. Arminareka Perdana	82
Gambar 3.3 Akun facebook PT. Arminareka Perdana	83
Gambar 3.4 Akun instagram PT. Arminareka perdana	84
Gambar 3.5 Akun tiktok PT. Arminareka Perdana	85
Gambar 3.6 website	86

BAB 1

PENDAHULUAN

A. Penegasan Judul

skripsi ini Berjudul “STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH JAMAAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG.” Untuk memudahkan pembahasan penelitian ini, maka Penulis akan memberikan penjelasan judul dengan tujuan untuk menghindari kesalahan penafsiran terhadap pokok permasalahan ini. Untuk itu perlu diuraikan istilah judul sebagai berikut:

Strategi berasal dari kata Yunani *Strategia* (*Stratos*=militer, dan *ag*=memimpin), yang artinya seni atau ilmu-ilmu untuk menjadi seseorang jenderal.¹

Konsep ini relevan dengan situasi pada zaman dulu yang sering diwarnai perang, di mana jenderal dibutuhkan untuk memimpin suatu angkatan perang agar dapat selalu memenangkan perang. Strategi juga dapat diartikan sebagai suatu rencana untuk pembagian dan penggunaan kekuatan militer dan material pada daerah-daerah tertentu untuk mencapai tujuan tertentu. Strategi militer didasarkan pada pemahaman akan kekuatan dan penempatan posisi lawan, karakteristik fisik medan perang, kekuatan dan karakter sumber daya yang tersedia, sistem orang yang menempati teritorial tertentu, serta antisipasi terhadap setiap perubahan yang mungkin terjadi. Strategi adalah serangkaian besar yang menggambarkan bagaimana sebuah perusahaan harus beroperasi untuk mencapai tujuan.²

Strategi adalah keseluruhan konsep bagaimana sebuah perusahaan mengatur dirinya sendiri dan semua kegiatan dengan tujuan agar bisnis yang dijalankan berhasil.³

¹ Tjiptono and Fandy, “Strategi Pemasaran,” *Yogyakarta: Andi.*, 2015.

² *Ibid.* 85

³ Temoteus Prasetyo Hadi Atmoko, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta,” *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation* 1, no. 2 (2018): 83–96, <https://doi.org/10.17509/jithor.v1i2.13769>.

Chandler yang dikutip oleh Supriyono dalam bukunya yang berjudul *Manajemen Strategi dan Kebijakan Bisnis* mengatakan bahwa strategi merupakan pemakaian cara-cara dan alokasi sumber- sumber yang diperlukan untuk mencapai tujuan dan penentuan dasar goals jangka panjang⁴

Strategi menunjukkan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi (perusahaan) untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit

Dari pendapat para ahli diatas penulis dapat mengambil kesimpulan.Strategi adalah rencana jangka panjang yang diikuti tindakan untuk mencapai sebuah hasil akhir yang menyangkut tujuan dan sasaran organisasi.

Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana penting. Setiap organisasi yang dikelola secara baik memiliki strategi, walaupun tidak dinyatakan secara eksplisit. Pemasaran (*marketing*) sebagai proses di mana perusahaan menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan sebagai imbalan⁵

Menurut W. Y. Stanton, pemasaran adalah sesuatu yang meliputi seluruh sistem yang berhubungan dengan tujuan untuk merencanakan dan menentukan harga sampai dengan mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang bisa memuaskan kebutuhan pembeli aktual maupun potensial.⁶

Pengertian pemasaran (*marketing*) saat ini bukan sekedar menjual (*to sales*) dengan dimensi jangka pendek (jual beli putus) tetap memasarkan (*to marketing*) dengan dimensi jangkapanjang. Pemasaran Bank adalah suatu proses untuk menciptakan atau mempertukarkan produk atau jasa Bank yang ditunjukkan untuk

⁴ Supriyono, *Manajemen Strategi dan Kebijaksanaan Bisnis*, (Yogyakarta: BPFE, 1985),8

⁵ Philip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2008), 6.

⁶ Agus Herwandi, *Komunikasi Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2012), 33

memenuhi kebutuhan dan keinginan Bank dengan cara memberi kepuasan.⁷

Dari pengertian diatas penulis dapat mengambil kesimpulan. Pemasaran adalah hasil prestasi kerja kegiatan usaha yang berkaitan dengan mengalirnya barang dan jasa dari produsen sampai ke konsumen yang tepat pada tempat dan waktu serta harga yang tepat kepada orang-orang dengan komunikasi yang tepat.

strategi pemasaran yaitu serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang selalu berubah. PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung berlokasi di Jl. Pulau Antasari No.10 Tanjung Agung Raya, Kec. Kedamaian, Bandar Lampung.

Strategi pemasaran yang diterapkan oleh PT Arminareka Perdana Cabang Lampung, sudah efektif dalam meningkatkan jumlah jama'ah haji dan umroh. Melalui pendekatan yang terfokus pada pemahaman kebutuhan calon jama'ah, pemanfaatan media digital untuk promosi, serta peningkatan layanan dan fasilitas, biro ini berhasil menarik lebih banyak jama'ah. Strategi ini menunjukkan pentingnya adaptasi dan inovasi dalam industri biro perjalanan religius..

B. Latar Belakang

Indonesia merupakan Negara yang mayoritas penduduknya merupakan muslim, yang presentasenya mencapai 85 % dari total keseluruhan penduduk yang ada. Islam memiliki dasar-dasar atau landasan yang wajib dikerjakan oleh seluruh umat islam yakni rukun islam. Rukun islam terdiri dari lima tindakan dasar yang harus dijalankan oleh seluruh kaum Islam, yang bagian puncaknya adalah melaksanakan ibadah haji.⁸

⁷ Kasmir, *Pemasaran Bank*, ed. 1 .Cet 2, (Jakarta: Kencana, 2005), 61-64.

⁸ Kholilulrohman, *Jurnal Al-Balagh*, Vol 2 No 2, 2017, 234.

Haji merupakan rukun Islam yang kelima. Pelaksanaan ibadah haji dilakukan oleh orang yang kuasa ataupun mampu. Oleh karena itu jika seorang sudah kuasa atau mampu maka hukum baginya melaksanakan ibadah haji ataupun umrah adalah wajib. Ketika seseorang sudah berhasil menunaikan keempat rukun Islam sebelum haji (syahadat, shalat, puasa, dan zakat), maka seseorang terdorong untuk menunaikan haji. Dalam Islam, penekanan haji tidak sekuat penekanan syahadat, shalat, puasa, dan zakat. Dengan kata lain, ibadah haji memiliki dua status hukum, wajib bagi yang mampu dan tidak wajib bagi yang tidak mampu.

Haji dan umrah juga bisa di katakan suatu kegiatan rohani yang di dalamnya terdapat pengorbanan, ungkapan rasa syukur, berbuat kebajikan dengan kerelaan hati, melaksanakan perintah Allah, serta mewujudkan pertemuan besar dengan umat Islam lainnya di seluruh dunia⁹. Firman Allah swt. di dalam AlQur'an surat Al-Hajj ayat 27:

وَأَذِّنْ فِي النَّاسِ بِالْحَجِّ يَأْتُوكَ رِجَالًا وَعَلَىٰ كُلِّ ضَامِرٍ يَأْتِينَ مِنْ كُلِّ فَجٍّ عَمِيقٍ

Artinya :

“Dan berserulah kepada manusia untuk mengerjakan haji, niscaya mereka akan datang kepadamu dengan berjalan kaki, dan mengendarai unta yang kurus yang datang dari segenap penjuru yang jauh”. (QS. Al-Hajj:27)¹⁰

Kesempatan untuk melaksanakan ibadah haji bagi umat muslim memiliki makna tersendiri, yaitu selain sebagai ritual keagamaan dalam menunaikan rukun Islam yang ke lima, haji pun memiliki semangat moral, spiritual dan intelektual bagi yang melaksanakannya.¹¹

⁹ Noor, Muhammad. "Haji dan Umrah." *Jurnal Humaniora Teknologi* , 4. 1 (2018).

¹⁰ Departemen Agama RI, Al-Qur'an dan Terjemahnya (Bandung: PT. Sygma Examedia Arkanleema, 2009), 78.

¹¹ Guffar Harahap and Mery Handayani Nasution, —Analisis Minat Remaja Stabat Terhadap Tabungan Mabur Junior Pada Bnak Syariah Indonesia KCP Stabat, *Jurnal Ekonomi Rabbani* 1, no. 2 (2021).128.

PT. Arminareka perdana cabang Lampung merupakan salah satu perusahaan biro perjalanan haji dan umrah. Dalam menjalankan usahanya PT. Arminareka perdana cabang Lampung harus mampu bersaing dalam perusahaan yang bergerak dalam bidang yang sama. Untuk itu perusahaan menerapkan daya saing sebagai arah untuk menciptakan berbagai peluang pasar yang menguntungkan. Penerapan daya saing ini sangat ditentukan oleh pemasaran, melalui pemasaran maka dapat ditentukan segmen pasar dalam menentukan target pasar melalui promosi pemasaran yang lancar dan tersebar. Untuk pemasaran PT. Arminareka perdana cabang Lampung menggunakan kebijakan pemasaran yaitu bauran pemasaran. Dimana menggunakan salah satu strategi yakni strategi promosi yang menarik.

Pada sebuah perusahaan yang bergerak dibidang jasa tour, travel haji dan umrah agar tetap berkembang salah satu caranya ialah dengan memperhatikan peningkatan jumlah jama'ah yang memakai jasa perusahaan tersebut. Adapun cara yang dilakukan oleh PT. Arminareka perdana cabang Lampung dalam menarik minat calon jama'ah yakni mempromosikan produknya dengan cara pemasaran langsung (bertatap muka secara langsung). Dalam penyebaran brousur tersebut yakni melalui komunikasi via WhattApp serta menggunakan media lainnya, agar adanya daya tarik bagi calon jamaah serta percaya dengan jasa yang disediakan oleh PT. Arminareka perdana cabang Lampung.

penyelenggaraan Ibadah Haji Dan Umroh merupakan rangkaian kegiatan pengelolaan pelaksanaan ibadah yang meliputi pembinaan, pelayanan dan perlindungan jamaah Haji Dan Umroh. Penyelenggaraan ini menjadi tugas nasional dan tanggungjawab utama berada pada pemerintah.

Kesempatan ini digunakan oleh biro-biro umroh untuk mendapatkan jamaah umroh, Semuanya berlomba-lomba menawarkan dan memberikan pelayanan, pembinaan dan perlindungan dengan kelebihan fasilitas dan pengelolaan yang tentunya berbeda-beda untuk sebuah popularitas. Pemberian pelayanan atau jasa yang baik pada jamaah akan memberikan

kepuasan para jamaahnya. Bila pelayanan atau jasa tinggi maka kualitas dipersepsikan baik dan memuaskan, begitu juga sebaliknya.

Biro perjalanan PT. Arminareka perdana cabang lampung merupakan salah satu biro perjalanan Haji dan Umroh yang berusaha memberikan pelayanan terbaik dalam melaksanakan perjalanan ibadah haji dan umroh, Berbagai Pelayanan yang disediakan biro ini sepertitiket pesawat, pengurusan perjalanan haji dan juga umroh setiap bulannya, sertapengurusan dokumen-dokumen penting seperti visa dan paspor. Baik kepada pelanggan secara langsung (*walk in guest*) maupun pelanggan tidak langsung (*indirectguest*) yang melakukan transaksi.

Kegiatan pengelolaan haji dan umroh disini meliputi pembinaan calon jamaah, proses pemberangkatan dan perlindungan jamaah ketika berada diperjalanan hingga ketika berada di Arab Saudi. Tour dan Travel yang bergerak di bidang umroh harus menyediakan fasilitas yang memadai, Travel umroh memiliki tanggung jawab untuk menyiapkan fasilitas yang lengkap, karena sangat dibutuhkan jamaah agar dapat menjalankan aktivitas umroh. Salah satunya harus tersedia tempat untuk latihan umroh, agar para jamaah mendapatkan informasi sebelum keberangkatan umrah.

Setiap perusahaan pasti mempunyai tujuan agar tetap hidup dan terus berkembang, tujuan tersebut dapat dicapai melalui usaha untuk mempertahankan serta meningkatkan kualitas dan tingkat keuntungan/laba dalam sebuah perusahaan. Capaian tersebut dapat diperoleh apabila bagian marketing perusahaan melakukan strategi yang benar, sehingga posisi atau kedudukan perusahaan di pasar dapat di pertahankan dan ditingkatkan.

Strategi pemasaran merupakan rencana yang sifatnya menyeluruh, terpadu dan menyatu dalam bidang pemasaran, dimana memberikan panduan tentang kegiatan yang akan dijalankan untuk dapat tercapainya tujuan pemasaran suatu perusahaan.¹² Strategi pemasaran pada dasarnya adalah serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha marketing perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing

¹² *Ibid*, 168.

tingkatan dan acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan persaingan yang cepat berubah.¹³

Menurut Kotler strategi pemasaran adalah pola pikir pemasaran yang akan digunakan untuk mencapai tujuan pemasarannya. Strategi pemasaran berisi strategi spesifik untuk pasar sasaran, penetapan posisi, bauran pemasaran dan besarnya pengeluaran pemasaran.¹⁴ Jadi strategi pemasaran dapat dinyatakan sebagai dasar tindakan yang mengarah pada kegiatan atau usaha pemasaran dari suatu perusahaan dalam kondisi persaingan dan lingkungan yang selalu berubah agar dapat mencapai tujuan yang diharapkan. Dalam penetapan strategi pemasaran yang akan dijalankan dalam sebuah perusahaan harus melihat situasi dan kondisi serta menilai posisinya di lapangan, dengan tujuan agar dapat menentukan bentuk pemasaran yang tepat untuk dilakukan.

C. Fokus dan subfokus penelitian Fokus Penelitian

1. Fokus penelitian

ini merupakan batas peneliti agar jelas ruang lingkup yang akan diteliti serta yang akan dibahas. Oleh karena itu berdasarkan konteks penelitian, peneliti memfokuskan penelitian ini mengenai Setrategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana cabang lampung.

2. Deskripsi Fokus

Berdasarkan fokus penelitian dari judul diatas, dapat dideskripsikan berdasarkan inti atau isi pokok permasalahan dari sisi mengenai Setrategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana cabang lampung. Maka dari itu peneliti menyampaikan dari deskripsi fokus diantaranya:

¹³ Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011), 168.

¹⁴ Kotler, Philip, *Manajemen Pemasaran, Edisi Melinium* (Jakarta: PT. Indeks Kelompok Gramedia, 2009), 68.

- a. Strategi adalah pola pemasaran differensiasi yang dilakukan oleh PT. Arminareka Perdana dalam merekrut jamaah
- b. Bisnis haji, yang dimaksud adalah terkait dengan bisnis travel haji PT. Arminareka Perdana dalam perekrutan jamaah
- c. PT. Arminareka Perdana, adalah salah satu biro perjalanan ibadah haji yang didirikan di Jakarta. Yang memiliki cabang di Lampung yang berada di jl.P.Antasari Bandar Lampung. Dengan jumlah jamaah hingga sekarang Kurang lebih ada 3500.

D. Rumusan Masalah

Berdasarkan uraian latar belakang yang telah dikemukakan oleh penulis, maka penulis melakukan perumusan masalah yaitu “Bagaimana Strategi Pemasaran Biro Haji dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Arminareka perdana cabang Lampung”.

E. Tujuan Peneliti

Tujuan dari penelitian ini adalah untuk mengetahui bagaimana strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminarika perdana cabang Lampung.

F. Manfaat Penelitian

Dari segi kegunaannya, penelitian ini bermanfaat baik dari segi teoritis maupun dari segi praktis, yaitu :

1. Manfaat teoritis

Manfaat penelitian secara teoritis diharapkan dapat memberikan bantuan pemikiran serta dapat menjadi penambah referensi sebagai bahan diskusi mahasiswa/i khususnya jurusan Manajemn Dakwah yang berkaitan dengan Strategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Arminareka perdana cabang Lampung, serta diharapkan mampu memberikan kontribusi positif dan wawasan tambahan bagi universitas, khususnya fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi

2. Manfaat praktis memberikan manfaat bagi peneliti untuk lebih memahami Strategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Arminareka perdana cabang Lampung, Hasil Penelitian Ini Sebagai Wahana Latihan Dan Pengembangan Teori Yang Diperoleh Di Perkuliahan Terutama Teori Yang berkaitan dengan strategi Pemasaran.

G. Kajian penelitian terdahulu yang relevan

Penelitian dalam skripsi ini merupakan penelitian lapangan dan mengenai masalah pokok yang dibahas dalam skripsi ini mempunyai relevansi dengan sejumlah pembahasan yang ada pada jurnal atau penelitian terdahulu yang menjadi rujukan penulis.

Selain itu, beberapa karya tulis ilmiah yang dijadikan rujukan awal dalam penelitian ini diantaranya adalah:

1. Penelitian yang dilakukan oleh Refli Antasa, Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi universitas islam negeri raden intan (UIN) Raden Intan Lampung, Tahun 2020, dengan judul : *Strategi Pemasaran Tour Travel Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Minat Calon Jamaah Pada PT. Al-multazam Bandar Lampung*. menyimpulkan bahwa dalam melakukan strategi pemasaran yang digunakan oleh PT. Al-Multazam dalam menarik minat calon jama'ah adalah dalam konteks strategi yang digunakan sudah berfungsi dengan baik, dan pemasaran yang digunakan dengan bauran pemasaran syariah yang terdiri dari strategi produk, Strategi Harga, Strategi Distribusi, Strategi Promosi, manusia, Proses, bentuk fisik, janji dan sabar.
2. Penelitian Yang Dilakukan Oleh Andi Chaermaya Mugni Said, Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri (UIN) Alauddin Makassar, Pada Tahun 2017, Dengan Judul: *Strategi Bisnis Haji PT. Arminareka Perdana (studi perekrutan*

jamaah), Menyimpulkan Bahwa PT Arminareka Perdana Makassar berinovasi dalam memasarkan produk haji plus yaitu dengan sistem referensi, yang tidak dapat dikonotasikan dengan sistim MLM. Proses promosi dilakukan dengan cara bersilaturahmi kemudian melakukan presentasi.

3. Jurnal Yanh Dilakukan Oleh Mutiara Farzia, jurnal Ilmiah, ilmu sosial dan praktek manajemen pada tahun 2023, Dengan Judul *Strregi Pemasaran Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Faza Atama Semesta*, Adapun Tujuan dari PT. Faza Atama Semesta itu sendiri adalah membantu tugas pemerintah departemen agama dalam memberikan bimbingan teknis dan operasional kepada calon jamaah haji dalam memahami serta mengamalkan manasik sesuai dengan al-Qur'an dan Sunnah. Dengan demikian usaha PT. Faza Atama Semesta dapat menentukan strategiyang dapat mereka lakukan agar tujuan usaha tersebut dapat tercapai.

Perbedaan penelitian ini dengan penelitian sebelumnya adalah, selain objek yang berbeda, skripsi ini menekankan pada strategi pemasaran perusahaan. Dalam penelitian ini peneliti membandingkan apakah procedural pemasaran PT. Arminareka mengikuti teori, atau memiliki strategi marketing tersendiri. Selain itu peneliti juga akan menjelaskan mengenai perkembangan jumlah jamaah haji dan umroh.

H. Metode Penelitian

Metode dalam suatu penelitian merupakan hal yang sangat utama dan penting, di karenakan dengan menggunakan metode penelitian yang tepat, maka akan mempengaruhi penulis dalam melakukan penelitian. Metode yang penulis gunakan dalam penulisan skripsi ini antara lain sebagai berikut :

1. Jenis dan Sifat Penelitian

a. Jenis penelitian

Di dalam penelitian ini penulis harus menggunakan metode kualitatif yaitu penelitian yang menghasilkan

deskripsi berupa kata-kata dari fenomena yang diteliti atau dari orang yang berkompeten dibidangnya.¹⁵ Penelitian ini termasuk jenis penelitian lapangan (*field reseach*). Pada penelitian tersebut penulis harus terjun langsung ke lapangan untuk mencermati secara intensif mengenai strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah haji dan umroh.

b. Sifat penelitian

Selain itu juga penelitian ini bersifat *deskriptif analisis*, yaitu penelitian yang menggambarkan "apa adanya" tentang variabel, gejala atau keadaan yang ada di lapangan.¹⁶ Pada dasarnya penelitian kualitatif deskriptif merupakan penelitian non-hipotesis/nonstatistik, sehingga dalam langkah penelitiannya tidak perlu merumuskan hipotesis. Penelitian ini mempunyai ciri khas yang terletak pada tujuannya yakni mendeskripsikan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan seluruh kegiatan objek penelitian..

2. Sumber Data

a. Data Primer

Data primer adalah data yang didapat secara langsung dan diperoleh dari sumber data oleh penyelidik untuk tujuan khusus. Sumber data utama dalam penelitian kualitatif adalah kata-kata dan tindakan, selebihnya adalah data tambahan seperti dokumen dan lain-lain. Data yang diperoleh dari hasil wawancara yang dilakukan oleh peneliti dilapangan. Jadi metode tersebut peneliti gunakan untuk mendapatkan informasi serta data-data tentang langkah-langkah mengenai strategi pemasaran program haji dan umrah di PT. Arminareka perdana cabang Lampung. Adapun yang menjadi subyek penelitian Adalah pimpinan PT. Al-Arminareka Perdana cabang Lampung. Dan jama'ah PT. Arminareka perdana cabang Lampung

¹⁵ Lexi Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : PT. Remaja Rosada Karya,2001), 3.

¹⁶ Suharsimi Ari Kunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1993), 310.

b. Data Sekunder

Data sekunder adalah data yang sudah tersedia, data tersebut diperoleh dari hasil survey yang belum dipilah, dimana analisis lanjutan dapat menghasilkan sesuatu yang amat berguna berupa studi perbandingan dari studi-studi yang telah dilakukan. Data sekunder merupakan data yang telah lebih dahulu dikumpulkan dan dilaporkan oleh orang lain diluar dari penyelidik sendiri. Dalam penelitian ini peneliti lebih mengarahkan pada data-data pendukung serta data-data tambahan dalam hal ini berupa data dari arsip, buku-buku, dokumentasi dan semua informasi serta dokumen pendukung lainnya.

3. Metode pengumpulan data

Dalam penulisan penelitian ini, penulis menggunakan beberapa metode untuk mengumpulkan data, adapun metode-metode yang digunakan adalah sebagai berikut:

a. Interview (wawancara)

Wawancara adalah bentuk komunikasi antara dua orang yang melibatkan seseorang untuk memperoleh informasi dari informan lainnya dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan dengan tujuan tertentu.¹⁷ Peneliti dalam hal ini sebagai *interviewer* yakni dengan mengajukan pertanyaan, menilai jawaban, meminta penjelasan, mencatat dan menggali pertanyaan lebih dalam lagi. Di pihak lain, sumber informasi atau *interview* menjawab pertanyaan dan juga memberi penjelasan.¹⁸

Metode ini digunakan untuk mendapatkan dan menggali data tentang sesuatu yang berkaitan dengan strategi pemasaran progam haji dan umroh pada PT. Arminareka perdana cabang Lampung dalam meningkatkan jumlah jamaahnya Metode wawancara ini penulis menggunakan metode wawancara terstruktur yaitu tekhnk pengumpulan data dengan menyiapkan instrumen penelitian berupa pertanyaan pertanyaan tertulis yang aternatif jawabannya pun

¹⁷ Wardi Bachtiar, *Metodologi Penelitian Dakwah*, (Jakarta: Jogos, 1997), 60.

¹⁸ Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta, Rineka Cipta, 2013), 194.

telah disiapkan.¹⁹ Disamping itu sebagai bentuk pertanyaan, digunakan wawancara terbuka yaitu wawancara yang dilakukan peneliti dengan mengajukan pertanyaan-pertanyaan yang tidak dibatasi jawabannya sehingga narasumber di beri kebebasan dalam menjawabnya. Data yang peneliti peroleh dengan cara mengajukan secara langsung kepada narasumber.

b. Observasi

Sutrisno Hadi mengemukakan bahwa, observasi adalah suatu proses yang kompleks, suatu proses yang tersusun dari berbagai proses biologis dan psikologis. Dua diantara yang terpenting adalah proses-proses pengamatan dan ingatan.²⁰ Observasi merupakan bentuk perhatian yang terfokus terhadap gejala atau sesuatu dengan maksud menafsirkan, mengungkapkkan faktor-faktor penyebabnya.

Berdasarkan pernyataan diatas peneliti menyimpulkan bahwa yang dimaksud dalam observasi tersebut ialah cara penulis mengumpulkan data. Metode observasi ini digunakan untuk mengetahui strategi pemasaran program haji dan umroh pada PT. Arminareka perdana cabang Lampung dalam meningkatkan jumlah jamaahnya. Data yang diinginkan melalui metode ini berupa pengamatan langsung terhadap aktivitas pimpinan, serta karyawan yang ada di PT. Arminareka perdana cabang Lampung.

c. Dokumentasi

Metode pengumpulan data ini juga populer atau secara umum disebut dengan dokumentasi yakni sebuah penelitian yang digunakan untuk menghimpun data dari sumber non-manusia yang berupa rekaman melalui arsip, dokumentasi, buku catatan, dan benda-benda tulis yang relevan.²¹

Peneliti menggunakan metode ini untuk memperoleh informasi-informasi dari dokumen-dokumen atau arsip dari

¹⁹ Ibid, 195.

²⁰ Ibid, 203.

²¹ Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan dan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), 142

PT. Arminareka perdana cabang Lampung seperti sejarah berdiri, visi, misi, dan informasi pendukung lainnya.

4. Metode Analisis Data

Analisis data adalah proses penyelesaian data ke komponen penyusunnya untuk mengungkapkan unsur-unsur karakteristik dan struktur. Menurut Moleong bahwasanya analisis data ialah proses mengatur urutan data, mengorganisasikannya ke dalam suatu kategori dan pola, serta satuan uraian dasar. Untuk itu, analisis data ditujukan untuk memaknai dan menilai yang termuat dalam data tersebut.²²

Proses analisis data dimulai dengan menelaah seluruh data yang tersedia dari berbagai sumber yaitu dari wawancara, pengamatan yang sudah dituliskan dalam catatan lapangan, dokumen pribadi, dokumen resmi, gambar dan sebagainya. Metode analisis data adalah upaya yang dilakukan dengan jalan bekerja dengan data, mengorganisasikan data dan memilih data menjadi satuan yang dapat dikelola. Penggunaan metode ini memfokuskan penulis pada adanya usaha untuk menganalisa seluruh data sebagai satu kesatuan dan tidak dianalisa secara terpisah. Teknik analisa data yang penulis gunakan dalam penelitian ini adalah kualitatif yang bersifat deduktif, yaitu menyajikan data yang bersifat fakta-fakta yang bersifat umum.

Analisis tersebut penulis gunakan untuk mengkaji secara mendalam tentang startegi pemasaran program haji dan umroh pada PT. Arminareka perdana cabang Lampung dalam meningkatkan jumlah jamaahnya. yang diperoleh dari hasil wawancara, observasi, dan dokumentasi.

²² Kurniawan Asep, *Metodologi Penelitian Pendidikan*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 2018), 239.

I. Sistematika pembahasan

Sistematika penulisan diperlukan agar peneliti mendapatkan kejelasan dalam membahas hasil penelitian. Maka penulisan skripsi ini akan dibagi menjadi 5 (lima) bab yang terdiri dari:

BAB I PENDAHULUAN

Bab ini berisikan gambaran umum tentang penulisan skripsi, yang menguraikan tentang Penegasan judul, Latar Belakang Masalah, Fokus dan subfokus, Perumusan Masalah, Tujuan dan Manfaat Penelitian, Kajian Pustaka, Metode Penelitian dan Sistematika Penulisan.

BAB II LANDASAN TEORI

Bab ini berisikan kajian teori-teori berdasarkan tinjauan pustaka yang terkait dengan penelitian yaitu pengertian strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah.

BAB III GAMBARAN UMUM PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG

Pada bab ini penulis membahas tentang, gambaran umum lokasi penelitian yaitu profil, visi misi, dan struktur organisasi serta hal-hal yang terkait dengan objek penelitian yaitu PT. Arminareka perdana cabang lampung

BAB IV ANALISIS PENELITIAN

Dibagian ini berisi penjelasan tentang bagaimana hasil penelitian dan pembahasan mengenai Strategi Pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana cabang lampung.

BAB V PENUTUP

Bab ini berisi kesimpulan dari hasil penelitian yang telah dilakukan, terdapat saran-saran dan rekomendasi yang berkaitan dengan permasalahan yang di bahas untuk memperoleh solusi.

BAB II

STRATEGI PEMASARAN

A. Pengertian Strategi Pemasaran

Asal kata “strategi” adalah turunan dari kata dalam bahasa Yunani, *strategos*. Pengertian strategi menurut Glueck dan Jauch adalah rencana yang disatukan, luas dan berintegrasi yang menghubungkan keunggulan strategis perusahaan dengan tantangan lingkungan, yang dirancang untuk memastikan bahwa tujuan utama dari perusahaan dapat dicapai melalui pelaksanaan yang tepat oleh organisasi.

Secara Umum Strategi adalah proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya bagaimana agar tujuan tersebut dapat dicapai.

Secara khusus Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkat) dan terus-menerus, serta dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Dengan demikian, strategi hampir selalu dimulai dari apa yang dapat terjadi dan bukan dimulai dari apa yang terjadi. Terjadinya kecepatan inovasi pasar yang baru dan perubahan pola konsumen memerlukan kompetensi inti (*core competencies*). Perusahaan perlu mencari kompetensi inti di dalam bisnis yang dilakukan.

Jadi dapat disimpulkan secara singkat bahwa strategi adalah rencana jangka panjang dengan diikuti tindakan-tindakan yang ditujukan untuk mencapai tujuan tertentu yang telah ditetapkan sebelumnya berdasarkan analisis dan pengamatan lingkungan.¹

Kata pemasaran sudah sangat dikenal dan sering didengar orang. Namun jawaban yang diberikan setiap orang bisa berbeda beda. Pengertian pemasaran yang paling populer adalah penjualan. Pengertian lain mengenai pemasaran adalah segala kegiatan yang terkait dengan iklan atau penjualan secara eceran. Bagi sebagian

¹ Mimin Yatminiwati, *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan Bagi Mahasiswa*, Widya Gama Press, 2019.

orang, kegiatan pemasaran mencakup sejumlah kegiatan seperti riset pemasaran, penentuan harga, atau perencanaan produk.²

Pemasaran adalah suatu proses sosial dan manajerial dimana individu-individu dan kelompok-kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan menciptakan dan saling mempertukarkan produk dan jasa serta nilai antara seseorang dengan yang lainnya.

Peranan pemasaran saat ini tidak hanya menyampaikan produk atau jasa hingga ke tangan konsumen, tetapi juga bagaimana produk atau jasa tersebut dapat memberikan kepuasan kepada pelanggan.³

Pemasaran juga merupakan kegiatan bisnis yang sangat penting karena pemasaran bertujuan untuk menarik minat konsumen atas produk yang dimiliki oleh bank ataupun badan usaha lainnya. Pemasaran juga dilakukan atas tujuan meningkatkan keuntungan penjualan, memberikan kepuasan yang maksimal pada pelanggan dan keinginan untuk menguasai pasar. Tentunya, kegiatan yang dilakukan dalam proses pemasaran harus tetap sesuai dengan aturan-aturan Islam agar memperoleh keberkahan dunia maupun akhirat.⁴

strategi pemasaran yaitu serangkaian tujuan dan sasaran, kebijakan dan aturan yang memberi arah kepada usaha-usaha pemasaran perusahaan dari waktu ke waktu, pada masing-masing tingkatan, acuan serta alokasinya, terutama sebagai tanggapan perusahaan dalam menghadapi lingkungan dan keadaan

² Muh. Zabir Zainuddin, Hayu Lianti, and Suyuti H. M., "Pengaruh Komunikasi Pemasaran Terpadu, Citra Perusahaan Operator Seluler Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Lbc Kendari," *Sultra Journal of Economic and Business* 1, no. 1 (2020): 56–65, <https://doi.org/10.54297/sjeb.vol1.iss1.125>.

³ Rachmad Edhie Yoesoep, *Manajemen Pemasaran*, Eureka Media Aksara, 2022, <https://repository.penerbiteurka.com/publications/558183/manajemen-pemasaran>.

⁴ *Jurnal Ekonomi Islam*, "Analisis Karakteristik Pemasaran Syariah Pada Bank Syariah Mandiri," *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 3 (2020): 265–71, <https://doi.org/10.56114/al-sharf.v1i3.99>.

persaingan yang selalu berubah.⁵

1. Konsep strategi pemasaran

Banyak ahli marketing mengatakan bahwa kepuasan pelanggan adalah kunci utama dari konsep pemasaran dan marketing strategy. Dengan kata lain, setiap perusahaan memiliki cara tersendiri dalam melakukan proses marketing, sesuai karakteristik dan kesanggupan masing-masing.⁶

Pada dasarnya tujuan akhir dari marketing itu tetap akan bermuara pada tercapainya kepuasan konsumen. Berikut ini adalah 5 Konsep Strategi Pemasaran:

1. Segmentasi Pasar

Segmentasi pasar adalah proses membagi pasar ke dalam kelompok pembeli yang berbeda-beda berdasarkan kebutuhan, karakteristik, ataupun, perilaku yang membutuhkan bauran produk dan bauran pemasaran tersendiri. Atau dengan kata lain segmentasi pasar merupakan dasar untuk mengetahui bahwa setiap pasar terdiri atas beberapa segmen yang berbeda-beda.⁷

Setiap konsumen pasti memiliki kebutuhan dan kebiasaan yang berbeda. Perusahaan harus melakukan klasifikasi pasar yang sifatnya heterogen menjadi satu-satuan pasar yang bersifat homogen.

2. Market Positioning

Adalah kemampuan badan usaha untuk mempengaruhi persepsi pelanggan mengenai produk mereka. Strategi ini mendorong perusahaan untuk memiliki produk atau layanan yang kualitasnya baik. Tidak ada perusahaan yang bisa menguasai seluruh pasar. Itulah alasannya mengapa perusahaan harus punya pola spesifik untuk

⁵ Atmoko, "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta."

⁶ et all Fawzi Marissa, *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori Dan Implementasi*, Pascal Books, 2022, <http://repository.ibs.ac.id/id/eprint/4973>.

⁷ Dimas Hendika Wibowo, "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM (Studi Pada Batik Diajeng Solo)" 29, no. 1 (n.d.): 59–66.

mendapatkan posisi kuat dalam pasar, yaitu memilih segmen yang paling menguntungkan

3. Market Entry Strategy

Ini adalah strategi perusahaan untuk bisa masuk pada segmen pasar tertentu. Beberapa cara yang sering dilakukan adalah:

- a. Membeli Perusahaan Lain
- b. Internal Development
- c. Kerjasama Dengan Perusahaan Lain

4. Marketing Mix Strategy

Marketing Mix adalah kumpulan dari beberapa variabel yang telah digunakan perusahaan untuk mempengaruhi tanggapan konsumen. Beberapa variabel tersebut diantaranya;

- a. Product
- b. Price
- c. Place
- d. Promotion
- e. Participant
- f. Process
- g. Process
- h. Physical Evidence

5. Timing Strategy

Pemilihan waktu dalam melakukan pemasaran juga sangat penting untuk diperhatikan. Perusahaan perlu melakukan berbagai persiapan yang baik di bidang produksi, dan menentukan waktu yang tepat untuk mendistribusikan produk ke pasar.

2. Fungsi Strategi Pemasaran

Secara garis besar ada 4 fungsi strategi pemasaran, diantaranya:

1. Meningkatkan Motivasi untuk Melihat Masa Depan Strategi pemasaran berupaya untuk memotivasi manajemen perusahaan agar berpikir dan melihat masa depan dengan cara yang berbeda. Hal ini sangat diperlukan untuk menjaga kelangsungan perusahaan di masa mendatang. Penting bagi perusahaan untuk mengikuti ritme pasar, namun terkadang

perusahaan juga harus memiliki gebrakan dengan sesuatu yang baru.

2. Koordinasi Pemasaran yang Lebih Efektif

Setiap perusahaan pasti memiliki strategi pemasarannya sendiri. Strategi pemasaran ini berfungsi untuk mengatur arah jalannya perusahaan sehingga membentuk tim koordinasi yang lebih efektif dan tepat sasaran.

3. Merumuskan Tujuan Perusahaan

Para pelaku usaha tentunya ingin melihat dengan jelas apa tujuan perusahaan mereka. Dengan adanya strategi pemasaran maka pelaku usaha akan terbantu untuk membuat detail tujuan yang akan dicapai, baik jangka pendek maupun jangka panjang.

4. Pengawasan Kegiatan Pemasaran

Dengan adanya strategi pemasaran maka perusahaan akan memiliki standar prestasi kerja para anggotanya. Dengan begitu, pengawasan kegiatan para anggota akan lebih mudah dipantau untuk mendapatkan mutu dan kualitas kerja yang efektif.

Secara umum, setidaknya ada 4 tujuan strategi pemasaran, diantaranya adalah:

1. Untuk meningkatkan kualitas koordinasi antar individu dalam tim pemasaran
2. Sebagai alat ukur hasil pemasaran berdasarkan standar prestasi yang telah ditentukan
3. Sebagai dasar logis dalam mengambil keputusan pemasaran
4. Untuk meningkatkan kemampuan dalam beradaptasi bila terjadi perubahan dalam pemasaran⁸

3. Bauran pemasaran

Menurut Kotler dan Keller (2016) bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang terbagi menjadi 4P yaitu Product(produk), Price (harga), Place (tempat/ saluran distribusi) dan Promotion (promosi)⁹

⁸ Ibid h.12

⁹ E-issn P-issn, “Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret” 7, no. 1 (2021): 1–17.

a. Product (produk)

produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan, produk-produk yang dipasarkan meliputi barang fisik, jasa, pengalaman, acara-acara orang, tempat, property, organisasi dan gagasan. Atribut produk meliputi variasi produk, kualitas, desain, fitur, merek, kemasan, ukuran, pelayanan, garansi dan imbalan.

b. Price (harga)

Harga adalah salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan dan yang lain menghasilkan biaya (cost). Atribut harga meliputi daftar harga, diskon, potongan harga khusus, periode pembayaran, dan syarat kredit.

c. Place (tempat/saluran distribusi)

Tempat didefinisikan sebagai aktivitas perusahaan agar produk mudah didapatkan pelanggan sasaran. Artinya, variabel saluran distribusi atau place tidak hanya menekankan pada lokasi tersebut dicapai. Lokasi perusahaan yang strategis merupakan kunci dari kemampuan perusahaan untuk menarik konsumen. Saluran distribusi meliputi cakupan layanan, pengelompokan, lokasi, persediaan dan transportasi.

d. Promotion (promosi)

Promosi merupakan kegiatan yang dilakukan perusahaan untuk mendorong konsumen agar melakukan pembelian produk. Promosi merupakan aktivitas yang mengkomunikasikan keunggulan produk serta membujuk pasar sasaran untuk membelinya.

Bauran pemasaran untuk perusahaan jasa terdapat tujuh elemen untuk memaksimalkan pelayanan yang ditujukan untuk konsumen. Dimana tujuh elemen pada perusahaan 4 P ditambah dengan 3 P. Elemen 3 P pada perusahaan jasa antara lain :

a. Orang (People)

Orang (People) merupakan semua pelaku yang memainkan peranan penting dalam penyajian jasa sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli. Dimana, bagian dari orang antara lain pegawai perusahaan, konsumen, dan konsumen lain. Semua sikap dan tindakan karyawan, cara berpakaian karyawan dan penampilan karyawan memiliki pengaruh terhadap keberhasilan penyampaian jasa. Pada suatu perusahaan jasa, orang sebagai sumber sentral karena orang yang akan melayani kebutuhan dari suatu konsumen. Dimana sumber daya manusia akan berhubungan langsung dengan konsumen. Sehingga orang sebagai salah satu elemen yang sangat penting diperhatikan.

b. Proses (Process)

(process), merupakan semua prosedur aktual, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan jasa. Proses memiliki arti sesuatu hal untuk menyampaikan jasa yang dibeli konsumen. Dimana proses dalam jasa sebagai faktor utama dalam bauran pemasaran jasa seperti konsumen jasa akan puas merasakan sistem penyerahan jasa sebagai bagian dari jasa itu sendiri. Dalam proses ini sangat erat melibatkan antara karyawan dan konsumen.

c. Fasilitas Fisik (Physical Evidence)

Fasilitas Fisik (Physical Evidence), adalah hal nyata yang turut mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk maupun jasa yang ditawarkan. Elemen yang termasuk dalam fasilitas fisik yaitu lingkungan atau bangunan fisik, peralatan, perlengkapan, logo, warna dan barang-barang lainnya. Selain elemen orang, sarana fisik juga perlu diperhatikan dalam perusahaan jasa, dimana dalam melayani konsumen erat hubungannya

dengan sarana fisik untuk memenuhi kebutuhan konsumen.

4. Pemasaran dalam perspektif Islam

Menurut Aang Kunaifi, pemasaran Islam atau yang ia sebut sebagai Spiritual Marketing adalah upaya spiritualisasi atau penerapan nilai-nilai spiritual dalam setiap strategi, program dan nilai yang dijalankan dalam pemasaran. Nilai spiritual yang dimaksud adalah nilai-nilai religius atau aturan agama Islam yang bersumber dari al-Qur'an dan Hadis Habawi. Secara konsep, Spiritual Marketing merupakan tata olah cipta, rasa, hati dan karsa (implementasi) yang diimbangi oleh integritas keimanan, ketakwaan, dan ketaatan kepada syariat Allah Swt. Pemahaman spiritual marketing dalam sudut pandang syariah adalah melakukan pembatasan terhadap orientasi material manusia yang cenderung tanpa batas, untuk memberikan ruang dan energi dalam merealisasikan semangat dan tujuan spiritual. Secara naluriah, manusia memiliki cita-cita mulia yang sifatnya nonmaterial *value* tetapi lebih berorientasi pada spiritnya. Sekalipun diakui bahwa manusia membutuhkan materi sebagai alat pemuas kebutuhan fisiologis, akan tetapi pemenuhan terhadap kebutuhan spiritual merupakan hal yang juga tidak bisa diabaikan.¹⁰

Naveed Ahmad menyatakan pemasaran Islam pada dasarnya juga mengadopsi konsep pemasaran modern. Secara konsep, hampir tidak ada perbedaan antara konsep pemasaran modern dengan konsep pemasaran Islam. Hanya saja, pemasaran Islam lebih menitikberatkan pada nilai-nilai dan norma dari serangkaian aktivitas pemasaran. Ia mendefinisikan pemasaran Islam sebagai suatu kepercayaan (belief) dari maksimalisasi nilai yang dibangun di atas keadilan dan integritas untuk kesejahteraan

¹⁰ Aang Kunaifi, *Manajemen Pemasaran Syariah Pendekatan Human Spirit: Konsep, Etika, Strategi dan Implementasinya* (Yogyakarta: Maghza Pustaka, 2016),h. 101-104.

umat manusia.¹¹ Sehingga, pemasaran Islam memiliki karakteristik yang berbeda dengan pemasaran konvensional.

Konsep pemasaran Islam haruslah didasari oleh filsafat dasar Islam. Dan konsep dasar filsafat Islam adalah Tauhid atau *oneness*. Dari konsep dasar ini kemudian akan melahirkan karakteristik pemasaran Islam. Menurut Muhammad Syakir Sula dan Hermawan Kartajaya, pemasaran Islam memiliki empat karakteristik. *Pertama* adalah spiritualitas dimana setiap kegiatan pemasaran harus sesuai dengan ajaran Al-Qur'an dan Hadits. Seorang pemasar Islam harus meyakini bahwa hukum Islam adalah hukum terbaik yang harus dipakai dalam menjalankan aktifitas pemasaran. Karakteristik *kedua* adalah etika, dimana etika Islam yang bersumber dari Al-Qur'an dan Hadits harus dijalankan oleh setiap pemasar Islam.

Dengan selalu menjaga etika bisnis yang sesuai dengan ajaran Islam, maka akan terbangun budaya kerja Islami yang dapat menyeimbangkan kepentingan dunia dan akhirat. *Ketiga* adalah realistik. Realistik di sini lebih pada sikap lentur dalam menyikapi permasalahan pemasaran di lapangan. Namun, sikap dan sifat realistik ini bukan berarti seorang pemasar Islam lantas boleh melanggar hukum Islam. *Keempat* adalah munanistik. Dalam menyusun konsep dan strategi pemasaran, pemasar Islam harus memperhatikan tanggung jawab sosial yang merupakan representasi dari sikap humanistic

Jika kita melihat berbagai konsep pemasaran Islam yang ada, peran agama Islam dalam kajian pemasaran adalah sebagai alat pemasaran (*marketing tool*). Allah Swt. menunjuk manusia sebagai khalifah di bumi ini dengan dibekali syariah Islam. Bekal ini berlaku untuk semua aspek kehidupan, termasuk kegiatan pemasaran. Sehingga, agama Islam haruslah dipakai sebagai alat pemasaran. Dalam hal ini, pemasar Islam harus dapat mengintegrasikan ajaran agama Islam dalam konsep pemasaran Konvensional untuk

¹¹ Naveed Ahmad, dkk, "Impact of Islamic Fashion Marketing on Islamic Marketing: A Case Study of Pakistani Women's," *Kuwait Chapter of Arabian Journal of Business and Management Review*, vol. 3, no. 5 (2014): 66-72, www.arabianjbm.com/pdfs/KD_VOL_3_5/9.pdf.

mewujudkan sebuah konsep pemasaran Islam. Argumentasi ini juga didukung oleh beberapa akademisi yang telah menawarkan konsep pemasaran Islam melalui integrasi pemasaran Konvensional dan ajaran Islam.

B. Haji Dan Umroh

1. Pengertian Haji Dan Umroh

Kata ‘haji’ berasal dari bahasa Arab yang awalnya berarti ‘maksud’ atau ‘keinginan’ dan sinonim dengan kata ‘al-qashd’. Dalam bentuk kata kerja (verb / fi’il), kata ‘hajja’, mengandung arti menyegaja sesuatu, memaknai, melaksanakan, dan berdoa. Disamping itu kata ini mengandung makna berkunjung dan berziarah yang memiliki makna, nilai dan signifikansi tertentu.¹²

Secara bahasa Haji adalah menuju ke suatu tempat secara berulang-ulang, atau menuju ke suatu tempat yang dimuliakan atau diagungkan oleh suatu kaum peradaban. Ibadah umat Islam ke Mekkah (Baitullah) inilah yang disebut Haji. Sebab Baitullah adalah tempat yang diagungkan dan tempat yang suci bagi umat Islam. Adapun menurut istilah, kalangan ahli fiqh mengartikan bahwa Haji adalah niatan datang ke Baitullah untuk menunaikan ritual ibadah tertentu. Ibnu Al-Humam mengartikan bahwa Haji adalah pergi menuju Baitul Haram untuk menunaikan aktivitas tertentu pada waktu tertentu. Para ahli fiqh lainnya juga berpendapat bahwa Haji adalah mengunjungi tempat-tempat tertentu dengan perilaku tertentu pada waktu tertentu.¹³

Undang-Undang Nomor 8 tahun 2019 tentang Penyelenggaraan Haji dan Umrah menjelaskan bahwa Ibadah Haji merupakan rukun Islam kelima yang wajib dilaksanakan oleh setiap orang Islam yang mampu, baik secara fisik, mental, spiritual, sosial, maupun finansial dan sekali dalam seumur hidup. Sedangkan, Ibadah Umrah adalah berkunjung ke Baitullah di luar musim haji dengan niat melaksanakan umrah yang dilanjutkan dengan melakukan tawaf, sai, dan tahalul. Pelaksanaan Ibadah

¹² Anugrah Rachmadi, “Studi Tentang Rekrutmen Calon Jamaah Haji Dalam Keberangkatan Ke Saudi Arabia Di Kantor,” *E-Journal Ilmu Pemerintahan* 2, no. 2 (2014): 2372–86.

¹³ Noor, “Haji Dan Umrah.”

Haji dan umrah merupakan rangkaian ibadah keagamaan yang telah dijamin dalam Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945. Oleh karena itu, negara bertanggung jawab atas penyelenggaraan Ibadah Haji sebagaimana diamanatkan dalam Pasal 29 ayat (2) Undang-Undang Dasar Negara Republik Indonesia Tahun 1945.¹⁴

Umroh secara etimologi berarti berkunjung. Sedangkan secara terminologi umroh adalah mengunjungi Baitul Haram dengan amalan tertentu Umroh merupakan salah satu kegiatan ibadah dalam agama Islam. Hampir mirip dengan ibadah Haji, ibadah ini dilaksanakan dengan cara melakukan beberapa ritual ibadah di kota suci Mekkah, khususnya di Masjidil Haram.

Pada istilah teknis syari'ah, umrah berarti melaksanakan tawaf di Kakbah dan sa'i antara Shofa dan Marwah, setelah itu memakai ihram yang diambil dari miqat, dan umrah biasa dikenal atau disebut dengan istilah "haji kecil"¹⁵

Dalam pengertian lain, umrah berasal dari I'timar yang berarti ziarah, yakni menziarahi ka'bah dan berthawaf disekelilingnya, kemudian bersa'i antara shafa dan marwa, serta mencukur rambut (*tahallul*) tanpa wukuf di arafah. Umrah dapat dilaksanakan kapan saja kecuali pada waktu- waktu yang dimakruhkan (hari Arafah, Nahr, dan tayrik).¹⁶

b. Syarat-syarat Haji

Syarat umum adalah syarat yang berlaku untuk setiap orang yang ingin mengerjakan haji dan berharap ibadahnya itu punya nilai serta diterima di sisi Allah SWT. Maka syarat umum itu adalah :

¹⁴ Tahun Tentang Penyelenggaraan, Perlindungan Haji, and D A N Umrah, "ANALISIS KEBIJAKAN UNDANG-UNDANG NOMOR IBADAH HAJI DAN UMROH DALAM RANGKA" 2, no. 2 (2022): 25–35.

¹⁵ Joko Dwi Santoso, "Buku Saku Ibadah Manasik Haji Dan Umroh Berbasis Android," *Pseudocode* 6, no. 2 (2019): 156–63, <https://doi.org/10.33369/pseudocode.6.2.156-163>.

¹⁶ Sholikin Muhammad, *Keajaiban Haji dan Umrah* (Jakarta: Erlangga, 2013), 3

a. Beragama islam

Beragama Islam adalah syarat sah ibadah haji. Seorang yang statusnya bukan muslim, walaupun dia mengerjakan semua bentuk ritual haji, tetap saja tidak sah ibadahnya. Dan tentunya, apa yang dikerjakannya itu juga tidak akan diterima Allah SWT sebagai bentuk kebaikan.

Di dalam Al-Quran ditegaskan bahwa amal-amal yang dilakukan oleh orang yang statusnya bukan muslim adalah amal-amal yang terhapus dengan sendirinya.

وَمَنْ يَكْفُرْ بِالْإِيمَانِ فَقَدْ حَبِطَ عَمَلُهُ وَهُوَ فِي الْآخِرَةِ مِنَ الْخَسِرِينَ

“...barangsiapa yang kafir sesudah beriman, maka hapuslah amalannya...(QS. Al-Maidah : 5)

Dan orang-orang yang kafir amal-amal mereka adalah laksana fatamorgana di tanah yang datar, yang disangka air oleh orang-orang yang dahaga, tetapi bila didatanginya air itu dia tidak mendapatinya sesuatu apa pun. Dan di dapatinya (ketetapan) Allah di sisinya, lalu Allah memberikan kepadanya perhitungan amal-amal dengan cukup dan Allah adalah sangat cepat perhitungannya.(QS. An-Nuur : 39)

Kedua ayat di atas secara jelas menyebutkan bahwa kekafiran akan menghapus amalannya seseorang, begitu pula orang yang kafir amalannya tak akan pernah diterima oleh Allah SWT.

b. Berakal

Istilah berakal adalah terjemahan bebas dari istilah 'aqil, yang maknanya waras, normal dan tidak gila atau hilang ingatan. Berakal menjadi syarat wajib dan juga syarat sah dalam ibadah haji. Dikatakan berakal itu syarat wajib, karena orang gila dan tidak waras tentu tidak diwajibkan untuk berangkat haji, meski dia punya harta dan kemampuan. Dan dikatakan syarat sah, karena orang gila atau tidak waras bila berangkat ke tanah suci untuk berhaji, haji yang dikerjakannya itu tidak sah dalam hukum agama. Di antara sekian banyak jenis makhluk

Allah di dunia ini, manusia adalah satu-satunya yang diberi akal. Maka dengan akalnya itu manusia diberi taklif (beban) untuk menjalankan perintah-perintah Allah dan meninggalkan larangan-larangan-Nya.

Ketika akal manusia tidak berfungsi, entah karena gila atau cacat bawaan sejak lahir, otomatis taklif itu diangkat, sehingga dia tidak dimintai pertanggungjawaban lagi. Seandainya ada seorang yang menderita kerusakan pada akalnya, entah gila atau jenis penyakit syaraf lainnya, berangkat menunaikan ibadah haji, maka sesungguhnya hajinya itu tidak sah. Karena bagi orang gila, bukan sekedar tidak wajib mengerjakan haji, bahkan kalau pun dia melakukannya, hukumnya tetap tidak sah dalam pandangan syariat Islam. Maka orang yang pergi haji sewaktu masih gila, dia harus mengulangi lagi suatu ketika dia sembuh dari penyakit gilanya itu¹⁷

c. Baligh

Syarat baligh ini merupakan syarat wajib dan bukan syarat sah. Maksudnya, anak kecil yang belum baligh tidak dituntut untuk mengerjakan haji, meski dia punya harta yang cukup untuk membiayai perjalanan ibadah haji ke Makkah.

Akan tetapi apabila seorang anak yang belum baligh tapi sudah mumayyiz berangkat ke tanah suci lalu mengerjakan semua ritual haji, maka hukumnya sah dalam pandangan syariah. Namun dalam pandangan ijma' ulama, ibadah haji yang dikerjakannya dianggap haji sunnah dan bukan haji wajib. Konsekuensinya, manakala nanti dia sudah baligh, dia tetap masih punya kewajiban untuk melaksanakan lagi haji yang hukumnya wajib.

d. Merdeka

Merdeka adalah syarat wajib haji dan bukan syarat sah. Hal itu berarti seorang budak tentu tidak diwajibkan untuk mengerjakan ibadah haji. Namun bila tuannya

¹⁷ MA 37 Ahmad Sarwat, Lc., "Hlm 1 Dari 37 Daftar Isi," 2019.

mengajaknya untuk menunaikan ibadah haji, dan dia menjalankan semua syarat dan rukun serta wajib haji, hukum haji yang dilakukannya sah menurut hukum agama. Tetapi umumnya seorang budak tidak memenuhi banyak syarat wajib haji. Selain karena budak tidak punya harta yang bisa membiayainya berangkat haji, budak juga punya kewajiban untuk melayani tuannya. Bila budak berangkat haji, maka hak tuannya menjadi terabaikan. Budak tidak mendapat taklif dari Allah untuk menunaikan ibadah haji, sebagaimana dia juga tidak diwajibkan untuk pergi berjihad di jalan Allah. Seorang budak yang diberangkat haji oleh tuannya, maka hukum hajinya sah, namun statusnya haji sunnah, bukan haji wajib. Maka bila suatu ketika budak itu mendapatkan kebebasannya, dia terhitung belum lagi melaksanakan ibadah haji. Hal itu karena ibadah haji yang pernah dilakukannya bukan haji wajib melainkan haji sunnah. Dalam hal ini, kewajiban haji masih ada di pundaknya. Kasusnya mirip dengan anak kecil yang pernah melakukan ibadah haji, dimana ibadahnya itu terhitung sah, namun statusnya hanya ibadah haji sunnah. Bila anak ini dewasa, di pundaknya masih ada beban untuk pergi haji lagi, kali ini haji yang hukumnya wajib.

e. Mampu

Pembahasan tentang syarat mampu adalah pembahasan yang cukup banyak menghabiskan lembar-lembar kitab para ulama. Tapi hal itu wajar mengingat memang syarat mampu itu Allah SWT sebutkan dengan eksplisit tatkala mewajibkan hamba-hamba-Nya menunaikan ibadah haji.¹⁸

وَلِلَّهِ عَلَى النَّاسِ حِجُّ الْبَيْتِ مَنِ اسْتَطَاعَ إِلَيْهِ سَبِيلًا^٤

Mengerjakan ibadah haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke Baitullah. (QS. Ali Imran : 97)

¹⁸ ibid h.12.

3. Dasar hukum Haji

Pada dasarnya ibadah haji hukumnya fardhu 'ain bagi tiap muslim, minimal dikerjakan sekali dalam seumur hidupnya. Kewajiban ini berlaku terhitung sejak seseorang dianggap telah memenuhi syarat wajib haji, yaitu beragama Islam, sudah baligh, berakal, merdeka dan berkemampuan atau istitha'ah. Bila salah satu dari syarat wajib haji di atas tidak atau belum terpenuhi, tentu hukumnya tidak wajib. Misalnya seorang yang belum baligh, ibadah haji baginya tidak menjadi kewajiban.¹⁹

Demikian juga bila ada seorang yang tidak waras, maka tidak ada kewajiban haji atasnya. Pembahasan lebih detail tentang syarat apa saja yang harus dipenuhi oleh seseorang agar dia wajib menjalankan ibadah haji, insya Allah akan kita bahas pada bab-bab selanjutnya.

a. Wajib

Ibadah haji yang hukumnya wajib bukan hanya terbatas pada haji untuk pertama kali, tetapi juga ada haji karena nadzar, qadha' atau karena murtad dan kembali lagi masuk Islam.

1. Haji Islam

Seorang yang cukup syarat dan belum pernah pergi haji sejak baligh, maka dia wajib untuk pertama kalinya melaksanakan ibadah haji. Ibadah haji yang seperti ini oleh banyak ulama Hlm 32 dari 67 sering disebut dengan istilah Haji Islam. Maksudnya, ibadah haji yang diwajibkan dalam rukun Islam.

1. Nadzar

Ibadah haji yang kedua dan selanjutnya hukumnya tentu sunnah dan bukan lagi kewajiban. Namun bila seseorang bernadzar untuk pergi haji, lalu apa yang menjadi permintaannya kepada Allah SWT dikabulkan, maka meski dia sudah pernah pergi haji yang wajib, tetap saja dia wajib melaksanakannya kembali. Karena secara subjektif,

ibadah haji yang dinadzarkan itu berubah hukumnya, dari sunnah menjadi wajib, khusus buat dirinya. Dasarnya adalah firman Allah SWT yang

¹⁹ "Haji : Rukun Islam Kelima," n.d.

mewajibkan tiap orang yang bernadzar untuk menunaikan hutangnya.

ثُمَّ لِيَقْضُوا تَقَاتُحَهُمْ وَلِيُؤْفُوا نُذُورَهُمْ وَلِيَطُوفُوا بِالْبَيْتِ الْعَتِيقِ ﴿٢٠﴾

Kemudian, hendaklah mereka menghilangkan kotoran yang ada pada badan mereka dan hendaklah mereka menyempurnakan nazar-nazar mereka dan hendaklah mereka melakukan melakukan tawaf sekeliling rumah yang tua itu (Baitullah). (QS. Al-Hajj : 29)

2. Qadha'

Jamaah haji yang tidak melakukan wuqf di Arafah pada tanggal 9 Dzulhijjah karena satu dan lain hal, maka diwajibkan untuk mengulangi lagi hajinya tahun depan, meski pun dia sudah pernah pergi haji sebelumnya.

3. Murtad

Dalam pandangan Mazhab Al-Malikiyah, seorang yang sudah pernah mengerjakan haji wajib, kemudian murtad atau keluar dari agama Islam, bila dia kembali lagi memeluk agama Islam, maka dia wajib berhaji lagi.³ Hal itu lantaran kekafirannya telah menghapus amal-amalnya yang pernah dikerjakan, termasuk ibadah haji. Pendapat ini didasarkan pada ayat AlQuran :

وَمَنْ يَرْتَدِدْ مِنْكُمْ عَنْ دِينِهِ فَيَمُتْ وَهُوَ كَافِرٌ فَأُولَئِكَ حَبِطَتْ أَعْمَالُهُمْ فِي الدُّنْيَا وَالْآخِرَةِ وَأُولَئِكَ أَصْحَابُ النَّارِ هُمْ فِيهَا خَالِدُونَ

Barangsiapa yang murtad di antara kamu dari agamanya, lalu dia mati dalam kekafiran, maka mereka itulah yang sia-sia amalannya di dunia dan di akhirat, dan mereka itulah penghuni neraka, mereka kekal di dalamnya. (QS. Al-Baqarah : 217)

لَنْ أَشْرَكَتَ لِيَحْبِطَنَّ عَمَلُكَ وَلَتَكُونَنَّ مِنَ الْخَسِيرِينَ

Jika kamu mempersekutukan, niscaya akan hapuslah amalmu dan tentulah kamu termasuk orang-orang yang merugi. (QS. Az-Zumar : 65)

Namun Mazhab Asy-Syafi'iyah memandang bahwa orang yang murtad tapi kembali lagi masuk Islam, haji yang pernah dikerjakannya tidak terhapus dan tidak hilang. Sehingga orang itu tidak perlu mengulang hajinya. 3Al-Jami' Al-Kabir, jilid 3 hal. 48 daftar isi Hlm 34 dari 67 daftar isi

2. Sunnah

Ibadah haji yang hukumnya sunnah antara lain adalah haji yang dikerjakan untuk kedua kalinya, atau ibadah haji yang dikerjakan oleh anak yang belum baligh tapi sudah mumayyiz.

1. Haji Yang Kedua Dan Seterusnya

Seorang yang pernah mengerjakan haji Islam, maka kalau dia berangkat haji lagi di tahun-tahun berikutnya, hukum haji baginya adalah haji sunnah. Sebab perintah untuk mengerjakan ibadah haji pada dasarnya hanya sekali saja seumur hidup, sebagaimana disebutkan di dalam hadits berikut ini

Wahai manusia, sesungguhnya Allah telah mewajibkan atas kalian ibadah haji, maka berangkatlah menunaikan ibadah haji. Seseorang bertanya,"Apakah tiap tahun ya Rasulallah?". Beliau SAW pun diam, sampai orang itu bertanya lagi hingga tiga kali. Akhirnya beliau SAW menjawab,"Seandainya Aku bilang 'ya', pastilah kalian tidak akan mampu". (HR. Muslim)

2. Belum Baligh

Seorang anak kecil yang belum baligh, apabila mengerjakan semua ritual ibadah haji dengan lengkap, maka hukumnya menjadi ibadah sunnah Hlm 35 dari 67 bagi dirinya. Dan karena hanya menjadi ibadah haji yang hukumnya sunnah, apabila suatu hari dia mencapai usia baligh, maka tetap ada kewajiban untuk berangkat haji lagi, yang hukumnya wajib atas dirinya.

3. Makruh

Selain haji yang hukumnya wajib dan sunnah, juga ada haji yang hukumnya makruh. Misalnya haji yang dilakukan berulang-ulang dengan menghabiskan banyak biaya, sementara orang-orang di sekelilingnya mati kelaparan. Perbuatan ini meski judulnya mengerjakan ibadah haji, tetapi hukumnya dimakruhkan oleh banyak ulama.²⁰

Demikian juga wanita yang pergi haji tanpa izin suaminya. Bila suaminya tidak mengizinkan, tapi nekad pergi haji juga, hukumnya dimakruhkan oleh para ulama, bahkan sebagian mengharamkannya.

1. Berulang-ulang Buang Harta

Pada dasarnya berhaji yang kedua dan seterusnya termasuk haji yang hukumnya sunnah. Namun kesunnahan ini bisa berbalik menjadi makruh hukumnya dalam kasus-kasus tertentu secara subjektif. Misalnya bila seseorang bertempat tinggal di daerah yang terbelakang, miskin, kumuh dan sangat membutuhkan bantuan secara finansial. Tetapi dia enggan memberi sebagian hartanya kepada mereka, daftar isi Hlm 36 dari 67 karena uangnya digunakan untuk berangkat haji ke tanah suci setiap tahun.

Maka dalam hal ini hukum hajinya makruh atau kurang disukai. Mengapa? Karena dia lebih mementingkan ibadah yang hanya untuk dirinya sendiri, padahal hukumnya sunnah. Sementara memberi makan orang yang lapar di sekelilingnya hukumnya bukan sunnah melainkan wajib. Kaidahnya, bila ada kewajiban yang terhalang untuk dikerjakan hanya karena mengejar amal yang hukum dasarnya sunnah, maka ibadah sunnah itu berubah menjadi makruh bahkan haram.

²⁰ Ibid h.35

Kewajiban yang tidak bisa ditunaikan karena suatu perkara, maka perkara itu hukumnya ikut menjadi wajib

2. Wanita Tanpa Izin Suami

Termasuk hukumnya makruh adalah bila seorang wanita berangkat ke tanah suci tanpa izin dari suaminya, atau anak kecil tanpa izin dari orang tuanya.

4. Haram

Terakhir adalah ibadah haji yang hukumnya haram. Maksudnya adalah haram dalam mengerjakan ibadah haji. Namun bila semua syarat dan rukun haji dipenuhi, ibadah hajinya itu dianggap sah dan sudah menggugurkan kewajiban haji. daftar isi Hlm 37 dari 67 Adapun penyebab haramnya antara lain karena menggunakan harta yang haram atau harta yang bukan haknya tanpa seizin yang punya. Uang haram itu macam-macam cara mendapatkannya, biasa uang hasil merampok, menipu, mencuri, membungakan uang, korupsi, suap, hasil mark-up anggaran, atau menyunat anggaran hingga hasil haram dari berbagai proyek siluman.

Bila seorang rentenir yang terbiasa membungakan uang dan memeras darah rakyat kecil berangkat menunaikan ibadah haji, maka hukum haji yang dikerjakannya itu adalah haji yang haram. Demikian juga pejabat yang menggelapkan uang rakyat, bila harta itu kemudian digunakan untuk membiayai haji bagi diri, keluarga, kroni serta koleganya, maka haji mereka hukumnya juga haram. Pegawai yang tiap hari menilep uang instansinya dengan cara yang curang, meski aman dan tidak ketahuan, karena dilakukan secara berjamaah, lalu uang itu digunakan untuk berangkat haji, maka haji yang dilakukannya itu haram dan berdosa.

Namun dalam ilmu fiqih disebutkan meski hukumnya haram, tetap saja bila ibadah haji itu

dikerjakan lengkap dengan semua syarat dan rukunnya, hukum ibadah hajinya tetap sah, dan secara hukum, kewajiban menjalankan ibadah haji sudah gugur. Tetapi ada beberapa konsekuensi bila berhaji dengan uang haram, antara lain :

1. Tidak Mendapat Ampunan Allah

Orang yang berhaji dengan uang haram, maka daftar isi Hlm 38 dari 67 hajinya tidak mendapatkan ampunan dari Allah SWT. Padahal salah satu keutamaan ibadah haji adalah mendapatkan ampunan dari Allah. Bahkan orang yang pergi haji dijanjikan akan diampuni dosanya seperti layaknya bayi yang baru lahir ke dunia. Tetapi janji ini tidak berlaku buat mereka yang berhaji dengan uang haram.

2. Tidak Mendapat Surga

Orang yang berangkat haji dengan uang haram, maka ibadah haji yang dilakukannya itu tidak akan membuahkan surga di akhirat nanti. Padahal surga dijanjikan buat orang yang berhaji mabrur. Mau mabrur dari mana, uangnya saja haram?

3. Tidak Dibanggakan di Depan Malaikat

Orang yang berangkat haji dengan uang haram, maka tidak akan dibanggakan oleh Allah SWT di depan para malaikatnya. Sebab orang yang Allah SWT banggakan di depan para malaikat itu hanyalah mereka yang bersih dari dosa atau tidak punya tanggungan dosa. Meski mereka ada di Padang Arafah, tetapi uang yang dipakai untuk biaya haji adalah uang haram, hajinya jadi tidak mendatangkan kebanggaan apa-apa.

4. Doa-doanya Tidak Akan Diterima Allah

Orang yang berangkat haji dengan uang haram, maka doa-doa yang dipanjatkannya tidak akan diterima Allah SWT. Sebab Allah SWT

tidak akan menerima permintaan daftar isi Hlm 39 dari 67 dari mulut yang makan uang haram. Sebagaimana kisah dari Nabi SAW tentang orang yang berdoa tapi makanannya haram,

minumannya haram, pakaiannya haram. Bagaimana mungkin doanya akan diterima Allah SWT? Padahal hari-hari selama haji itu sebenarnya tempat dan waktu yang paling tepat untuk berdoa, berdzikir dan memanjatkan permohonan. Tetapi gara-gara uangnya uang panas, semua akan jadi sia-sia belaka.

5. Masuk Neraka

Orang yang berangkat haji dengan uang haram, maka jangan marah kalau nanti di akhirat masuk neraka. Sebab dosa makan harta haram itu akan terus abadi, sampai diganti atau dibebaskan. Kalau tidak, maka uang yang tidak halal itu akan menjadi bahan bakar api neraka. Api itu akan mengosongkan kulit, daging dan tulang mereka. Dan kalau kulit mereka sudah gosong atau matang,

maka Allah akan memberi mereka kulit yang baru, sekedar agar mereka bisa terus menerus merasakan panas api neraka yang membakar kulit mereka

كُلَّمَا نَضِجَتْ جُلُودُهُمْ بَدَّلْنَاهُمْ جُلُودًا غَيْرَهَا لِيَذُوقُوا الْعَذَابَ إِنَّ اللَّهَ كَانَ عَزِيزًا حَكِيمًا

Setiap kali kulit mereka hangus, Kami ganti kulit mereka dengan kulit yang lain, supaya mereka merasakan azab. (QS. An-Nisa' : 56)

Jadi bukan berarti orang yang berangkat haji dengan yang haram bisa enak-enakan menikmatinya. Sebaliknya, justru dia rugi karena tidak dapat apa-apa daftar isi Hlm 40 dari 67 dari hajinya, kecuali sekedar sah dan gugur kewajiban.

4. Rukun haji dan Umroh

1. Rukun haji

a. Niat ihrom

Ibadah haji dimulai dengan niat sambil mengenakan pakaian ihram. Ketika mengenakan pakaian ihram, lepaskan pakaian sehari-hari dan buanglah semua sifat-sifat keangkuhan, kebanggaan dan semua atribut (*label*) serta simbol-simbol yang melekat yang bisa menghiasi diri. Pakaian ihram yang berwarna putih (bersih) adalah mengajarkan kepada umat manusia untuk mengubur pandangan yang mengukur keunggulan manusia dari kedudukan, pangkat, status sosial, dan keturunan.²¹

Pakaian ihram adalah simbol egalitarianisme bahwa manusia tidak dipandang dari pangkat, kedudukan dan superioritas lainnya, melainkan dilihat dari tingkat ketakwaannya. (Q.S. AlHujurah[49]: 13)

يَا أَيُّهَا النَّاسُ إِنَّا خَلَقْنَاكُمْ مِنْ ذَكَرٍ وَأُنْثَىٰ وَجَعَلْنَاكُمْ شُعُوبًا وَقَبَائِلَ لِتَعَارَفُوا إِنَّ أَكْرَمَكُمْ عِنْدَ اللَّهِ أَتَقْوَاهُ إِنَّ اللَّهَ عَلِيمٌ خَبِيرٌ

“Wahai manusia, sesungguhnya Kami telah menciptakan kamu dari seorang laki-laki dan perempuan. Kemudian, Kami menjadikan kamu berbangsa-bangsa dan bersuku-suku agar kamu saling mengenal. Sesungguhnya yang paling mulia di antara kamu di sisi Allah adalah orang yang paling bertakwa. Sesungguhnya Allah Maha Mengetahui lagi Mahateliti.” (Q.S. Alhujurah ayat 13).

Dengan memakai pakaian ihram yang berwarna putih yang berarti suci, maka harus berniat dengan sungguh-sungguh untuk memakai pakaian kejujuran, kerendahan hati, kesucian jiwa, dan keikhlasan hanya karena Allah. Menurut Ali Shariati, ketika di Miqat berperanlah sebagai manusia yang sesungguhnya, tanggalkan pakaian yang berbentuk:

- 1) Serigala (yang melambangkan kekejaman dan penindasan);
- 2) Tikus yang melambangkan (kelicikan);
- 3) Anjing (yang melambangkan tipu daya);
- 4) Domba (yang melambangkan penghampaan).

²¹ Prosesi Haji and Makna Haji, “Prosesi Haji Dan Maknanya” 2 (2016): 30–44.

b. Tawaf (berkeliling ka'bah)

Thawaf adalah mengelilingi Ka'bah yang berputar dengan berlawanan arah jarum jam. Ka'bah yang menghadap ke segala arah melambangkan universalitas dan kemutlakan Tuhan. Thawaf pada hakikatnya menirukan gerakan seluruh alam raya. Thawaf yang dilakukan seluruh alam raya ini merupakan pertanda bahwa semua makhluk harus tunduk kepada sang Khalik. Dan ternyata, seluruh jagad raya ini juga melakukan thawaf. Misalnya, bulan thawaf mengelilingi bumi, bumi juga thawaf mengelilingi matahari.

Thawaf mengandung makna bahwa manusia harus menjadikannya titik orientasinya semata-mata hanya kepada Allah dalam setiap gerak dan langkahnya. Sebagaimana bumi berputar pada porosnya. Ketika thawaf harus ada dalam kesadaran, bahwa kita bagian dari seluruh jagad raya yang selalu tunduk dan patuh kepada Allah. Seperti kesaksian Ibrahim, bahwa shalat, ibadah, hidup, dan matinya semata-mata hanya untuk Allah (QS. Al-An'am:162-163)

فَلْإِنَّ صَلَاتِي وَنُسُكِي وَمَحْيَايَ وَمَمَاتِي لِلَّهِ رَبِّ الْعَالَمِينَ ۝١٦٢
لَا شَرِيكَ لَهُ ۝ وَبِذَلِكَ أُمِرْتُ وَأَنَا أَوَّلُ الْمُسْلِمِينَ ۝١٦٣

162. Katakanlah (Muhammad), "Sesungguhnya shalatku, ibadahku, hidupku dan matiku hanyalah untuk Allah, Tuhan seluruh alam,

163. tidak ada sekutu bagi-Nya; dan demikianlah yang diperintahkan kepadaku dan aku adalah orang yang pertamanya berserah diri (muslim)." (Q.S. Al-an'am 162-163)

c. Wukuf

Secara harfiah, wukuf berarti *istirahat*, selama wukuf di Arafah, manusia mestinya mengistirahatkan tenaga dan pikirannya dari aktivitas duniawi dengan melakukan kontemplasi ber-tafakkur kepada Allah. Di Padang Arafah inilah semua jamaah haji berkumpul dan tidak ada diskriminasi baik yang kaya, miskin, pejabat, rakyat jelata,

tanpa membedakan status jabatan dan status sosialnya. Mereka semua sama di hadapan Allah dan yang membedakan adalah ketaqwaannya.

Rasulullah Saw. Dalam salah satu khutbahnya bersabda: "*al-Hajju Arafah*," artinya orang yang beribadah haji harus berkumpul (wukuf) di Arafah. Sehingga tidak sah haji bagi orang yang tidak wukuf di Arafah. Dan melalui hadis tersebut, Nabi Saw betul-betul menegaskan agungnya nilai persamaan manusia dan mengajak umatnya untuk menjunjung tinggi hak-hak asasi manusia.

d. Sa'i

Thawaf dan sa'i, keduanya bermuatan filosofis. Thawaf berputar-putar mengelilingi Ka'bah, sedangkan sa'i berjalan lurus. Pada tanggal 9 Dzulhijjah Allah menyatukan antara thawaf dengan sa'i di satu titik. Pada hari itu semua jamaah haji berkumpul di satu titik untuk melakukan wukuf di Arafah, semua harus sudah dalam kondisi *ma'rifat*. Ketika berada di titik *ma'rifat*, laksanakan sekedar kewajibanmu, dan berikanlah kesempatan kepada Tuhan untuk bicara. Perjalanan sa'i sebanyak tujuh kali yang diawali dari bukit Shafa dan di akhiri di bukit Marwa melambangkan bahwa manusia dalam mencapai kehidupan harus melalui usaha dengan penuh kesucian dan ketegaran.

Hasil usaha manusia akan diperoleh dengan baik melalui usaha dan anugerah Allah, sebagaimana yang dialami Hajar bersama puteranya (Isma'il). Hajar adalah teladan bagi manusia, kepasrahan dan kepatuhannya yang sangat teguh yang disandarkan kepada cinta. Karena "cinta" kepada Allah, Hajar pasrah kepada kehendak-Nya yang mutlak. Demikian pula dengan sa'i yang merupakan simbol perjuangan yaitu sikap optimis dan dinamis dalam hidup. Kemudian berakhir di Marwa yang berarti idealnya manusia harus bersikap menghargai, bermurah hati dan saling memaafkan.

- e. Bercukur atay bergunting (tahallul)

Sebagaimana Allah berfirman dalam Al-Qur'an surat Q.S. Al-fath ayat 27

لَقَدْ صَدَقَ اللَّهُ رَسُولَهُ الرُّءْيَا بِالْحَقِّ لَتَدْخُلَنَّ الْمَسْجِدَ الْحَرَامَ إِنْ شَاءَ اللَّهُمَنِينِ مُحْلِفِينَ
رُءُوسَكُمْ وَمُقَصِّرِينَ لَا تَخَافُونَ فَعَلِمَ مَا لَمْ تَعْلَمُوا فَجَعَلَ مِنْدُورَ ذَلِكَ فَتَحًا قَرِيبًا

Sungguh, Allah benar-benar akan membuktikan kepada Rasul-Nya tentang kebenaran mimpinya dengan sebenar-benarnya, (yaitu) bahwa kamu pasti akan memasuki Masjidilharam, jika Allah menghendaki, dalam keadaan aman, dengan mencukur rambut kepala, dan memendekkannya, sedang kamu tidak merasa takut. Allah mengetahui apa yang tidak kamu ketahui dan sebelum itu Dia telah memberikan kemenangan yang dekat. (Q.S. Al-fath ayat 27).

Setelah selesai ritual inilah, manusia dituntut untuk menutup (mencukur) aib-aibnya (masa lalunya) dengan membuka lembaran kehidupan baru yang lebih baik sesuai dengan tuntunan Allah.

- f. Menertibkan keempat rukun tersebut
2. Rukun umroh
- a. Niat ihrom
 - b. Tawaf (berkeliling ka'bah)
 - c. Sa'I di antara Bukit Safa dan Marwa
 - d. Bercukur atay bergunting (tahallul)
 - e. Menertibkan keempat rukun tersebut²²

²² Rochmat Annasih, *Tuntunan Praktis Manasik Haji &Umrah* (Jawa Tengah: CV. Pilar Nusantara, 2020), 21

5. Perbedaan haji dan umroh

Table 2.1
Perbedaan haji dan umroh

NO	HAJI	UMROH
1	haji hanya bisa dilakukan dibulan dzulhijjah (8 – 13 dzulhijjah). Khusus untuk umroh haji tamattu' , dilakukan dibulan-bulan haji yaitu syawal, dzulqo'dah dan awal dzulhijjah.	Umroh bisa dilakukan dibulan apa saja.
2	berihram untuk melaksanakan haji tersendiri, mengucapkan ” Labbaikkallaahumma hajjan	Berihram untuk melaksanakan umroh tersendiri, mengucapkn ” Labbaikkallaahumma umrotan” .
3	lokasi pelaksanaan haji selain Masjidil Haram juga dibeberapa tempat yang lain yaitu Arafah, Muzdalifah dan Mina.	Lokasi pelaksanaan umroh mayoritas dilaksanakan di Masjidil Haram (thawaf, sa'i dan mencukur rambut).
4	semua aktivitas di umroh ada di dalam haji (ihram, thaawaf, sa'i, mencukur rambut bertahallul).	Dalam umroh tidak ada aktivitas wukuf di arafah, mabit dan wukuf di muzdalifah, mabit dan melempar jumroh di mina. Aktivitas tersebut hanya ada di haji.
5	aktivitas haji membutuhkan waktu beberapa hari dari tanggal 8 dzulhijjah sampai hari tasyriq (12 atau 13 dzulhijjah).	Masa pelaksanaan umroh bisa selesai dalam hitungan jam, yang meliputi perjalanan dari miqot (yang berasal dari luar miqot) atau area halal (bagi penduduk Haram) menuju Masjidil Haram. Ditambah

		aktivitas thawaf, sa'i dan mencukur rambut (tahallul)
6	aktivitas haji ada yang bisa dilakukan dalam kondisi sudah lepas dari ihrom. Yaitu mabid di mina dan melempar jumroh di hari-hari tasyriq (bagi yang sudah tahallul di 10 dzulhijjah).	Aktivitas umroh semua dilakukan dalam kondisi ihrom.

Sumber :

https://www.academia.edu/38060516/Perbedaan_haji_dan_umroh_ada_8_kategori

BAB III

GAMBARAN UMUM TENTANG BIRO PERJALANAN HAJI DAN UMROH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG

A. Profil Lembaga PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung

1. Sejarah PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung

Arminareka Perdana Adalah Perusahaan jasa Travel paket umroh dan Haji plus yang berada di gedung menara salemba lt. 5, jl. Salemba raya no. 5 rt,1/rw 3, kel, paseban, kec. Senen , administrasi kota Jakarta pusat, provinsi derah khusus ibu kota Jakarta. dengan jam terbang lebih dari 30 tahun sejak 9 Febuari 1990 yang terbukti memberangkatkan jamaah lebih dari separuhnya melalui program solusi dan membuat para jamaah sejahtera. Resmi terdaftar di AMPHURI dan Kementrian Agama RI. Penghargaan dan prestasi yang di dapatkan. Rekor MURI 2017 Peserta muhasabah terbanyak dan perusahaan terbesar No 1 di Indonesia yang memberangkatkan jamaah terbanyak umroh dan haji plus sejak tahun 2009 sampai dengan 2019 sesuai data net sale garuda Indonesia Airlines.

PT.Arminareka Perdana adalah penyelenggara perjalanan ibadah umroh dan haji plus yang didirikan pada tanggal 9 februari 1990 di Jakarta oleh Bapak Drs. H. Gurril Mz dan Ibu Hj. Corry Mundzakkar dengan Bapak Sholichin GP sebagai penasehat. Dan hingga saat ini, perusahaan telah memberangkatkan lebih dari 1.000.000.000 jamaah haji plus dan umroh ketanah suci dari seluruh indonesia dan memiliki cabang dan kantor perwakilan lebih dari 150 kota di 33 provinsi indonesia, malaysia, hongkong, dan singapura.

PT. Arminareka perdana merupakan sebuah perusahaan yang memiliki banyak cabang diantaranya adalah:

- a. PT. Arminareka perdana cabang kota Surabaya yang ber-alamat di jl.dr.wahidin s no. w2,Pontianak
- b. PT. Arminareka perdana cabang kota medan yang ber-alamat di jl.mustafa no.64j lingkungan VIII Pbd 1 kota medan
- c. PT. Arminareka perdana cabang padang yang ber-alamat di jl. Adinegoro Km. 12 muaro penjalinan kel. Batang kabung kec. Koto tengah kota padang

- d. PT. Arminareka perdana cabang kota Surabaya yang ber-alamat di jl. Kabupaten kebon sari Blok B /20 kota Surabaya
- e. PT. Arminareka perdana cabang lampung yang ber-alamat di jl. P. Antasari no. 10 Kel. Tanjung raya Kec. Kedamaian kota Bandar lampung
- f. PT. Arminareka perdana cabang kota Kendal yang ber-alamat di jl. Tentara pelajar no. 3 purin kec. Petebon kab. Kendal
- g. PT. Arminareka perdana cabang semarang yang ber-alamat di jl. Setia budi no. 84 G. Rt. 01/03 sumurbroto kec Banyumanik kota semarang
- h. PT. Arminareka perdana cabang kota makasar yang ber-alamat di jl. St. Alauddin komp. Plasa alauddin no. Sh. 7 makasar
- i. PT. Arminareka perdana cabang kota bandung yang ber-alamat di jl. Sukarno Hatta ruko metro indah Mall Blok I no.23 kota bandung
- j. PT. Arminareka perdana cabang kota batam yang ber-alamat di ruko plamo garden blok c no. 10 kel, baloi permai kec. Batam kota batam
- k. PT. Arminareka perdana cabang pekan baru yang ber-alamat di jl.hamrin no. 28 pekan baru-riau kota balik papan yang ber-alamat di jl, marsma r. iswahyudi ruko no.3 rt.29 kel, damai bahagia kec. Balikpapan selatan kota Balikpapan
- l. PT. Arminareka perdana cabang kota Palembang yang ber-alamat di jl. Mp mangku Negara no. 318 rt,23 rw.5 kel, bukit sangkal kec. Kalidoni kota Palembang prov. Sumatra selatan
- m. PT. Arminareka perdana cabang Yogyakarta yang ber-alamt di jl. Gedong kuning no.96a rt.048 rw.05 kel. Rejowinangun kec.kota gede Yogyakarta

Pada tahun 2015 PT. Arminareka Perdana telah membuka cabang di lampung. PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung berlokasi di Jl. Pulau Antasari No.10 Tanjung agung

Raya, Kec. Kedamaian, Bandar Lampung. Sampai saat ini PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung mendapat tanggapan yang positif dari konsumen-konsumen yang umumnya terdiri dari pejabat tinggi, kalangan pengusaha, BUMN, karyawan-karyawan swasta dan juga kalangan bawah. Bahkan PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung tidak saja melayani dan menerima para calon jamaah haji plus dan umrah di kota Lampung saja, tetapi juga dari berbagai daerah di Indonesia.¹

2. Letak geografis PT. Arminareka perdana cabang lampung

Lokasi PT. Arminareka perdana cabang lampung berada di di jl. P. Antasari no. 10 Kel. Tanjung raya Kec. Kedamaian kota Bandar lampung, 35121

3. Visi dan Misi PT. Arminareka perdana cabang lampung

Rasulullah S,A,W. Bersabda: “ Barangsiapa yang mengajak kea rah kebaikan, Maka ia memperoleh pahala sebagaimana pahala-pahala orang-orang yang mengikutinya, tanpa dikurangi sedikitpun dan dari pahala-pahala mereka yang mencontohnya itu, sedang barangsiapa yang mengajak kea rah keburukan, maka ia memperoleh dosa sebagaimana dosa-dosa orang-orang yang mengikutinya, tanpa dikurangi sedikitpun dari dosa-dosa mereka yang mencontohnya itu,” (HR. Muslim)

a. Visi

“Beribadah, Mencari Pahala, Dan Solusi Gratis Pelunasannya”

b. Misi

1. Mengajak masyarakat untuk ibadah umroh dan Haji

Dalam rangka membantu masyarakat mewujudkan niatnya ke tanah suci dan sekaligus memberdayakan umat islam maka PT. Arminareka perdana membuat program solusi yang di sebut program usaha kemotraan.

Berangkat ibadah umroh dan haji plus dengan arminareka perdana dimana bila berangkat dengan mengajak sekeluarga atau rombongan, anda akan

¹ Wawancara Dengan Bapak Teguh Setia Budi selaku pimpinan cabang PT. Arminareka perdana pada tanggal 07 mei 2024

mendapatkan potongan biaya (diskon) dan juga mendapatkan tambahan pahala.

2. Meningkatkan taraf hidup keluarga dan masyarakat

Dengan adanya program kesejahteraan jama'ah (PKJ) dan program pembinaan jama'ah (PPJ) anda dapat menambah pendapatan (income) keuangan untuk keluarga anda dengan cara SYI'AR BAITULLOH yaitu membantu orang lain untuk bisa berangkat ke tanah suci (baitulloh) melalui anda, khusus calon jama'ah yang belum mampu, ingin membantu masjid, pesantren, yayasan anak yatim atau siapa saja yang akan anda niatkan untuk dibantu. Hal ini menjadi tambahan pahala bagi anda sekaligus rezeki anda pun akan bertambah. Insya allah, amiin.

3. Arminareka perdana memberikan solusi

Beribadah di tanaah suci adalah dambaan setiap muslim, selain mendapatkan pahala yang berlipat ganda, juga merupakan tempat terbaik untuk beribadah dengan segala keutamaannya, maka dalam hal ini PT. Arminareka perdana mengajak masyarakat untuk bisa menunaikan ibadah di tanah suci dengan berbagai macam kemudahan yang di tawarkan, mulai dari kemudahan dalam membayar DP, dan juga kemudahan dalam cara pelunasannya.

Dalam hal ini, PT. Arminareka perdana memberikan program solusi arminareka perdana berupa hak usaha kepada setiap calon jama'ahnya. Calon jama'ah diberi hak usaha untuk mereferensikan keluarga, teman dan orang lain untuk bergabung menjadi calon jama'ah di PT. Arminareka perdana sehingga calon jama'ah tersebut memiliki sumber penghasilan tambahan. Dengan menerapkan syi'ar Baitullah yaitu saling membantu dan saling bekerja sama antar sesama calon jama'ah Arminareka Perdana. Insya allah, akan semakin banyak yang bisa menunaikan ibadah di tanah suci (baitullah) bersama Arminareka perdana.² Amiin

² Dokumentasi PT. Arminareka perdana cabang lampung

4. Struktur Lembaga PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung

Organisasi merupakan setiap bentuk keserikatan antara dua rang atau lebih yang bekerjasama untuk tujuan bersama dan terikat secara formal dalam persekutuan yang selalu terdapat hubungan antar orang atau sekeelompok orang yang disebut pimpinan dan seorang atau orang lain yang disebut bawahan.

Struktur organisasi menjadi hal yang sangat penting untuk menjalankan suatu kegiatan dalam sebuah perusahaan agar lebih terencana sesuai dengan tujuan adapunstruktur organisasi PT. Arminareka perdana cabang lampung sebagai berikut:

Table 3.1

struktur PT. Arminareka Perdana cabang Lamung

NO	NAMA	JABATAN
1	H. Teguh Setya Budi	Kepala Cabang
2	Hily Gustina	Admin
3	HJ. Yuliniar, S.E, M.M	Manager arp lampung
4	Rahmad Hidayat	Manager arp lampung
5	Oki Rachmaddi	Asisten manager
6	Lenna Setitiningtiyas	Asisten manager
7	Sugiati Murtiah	Asisten manager
8	Supiningsih	Asisten manager
9	Hendra Iskandar	Manager arp lampung
10	Mei Yudi rs	Manager arp lampung
11	Ermawatu mzt, S.E	Manager arp lampung
12	Maya Maryanti, S.E	Asisten manager
13	Nur Amanah	Asisten manager
14	Warnita	Asisten manager
15	Iin Aprianingsih	Asisten manager
16	Ria septiana	Asisten manager
17	Aprida, S.Pd. SD	Asisten manager
18	Melia Yusnina	Asisten manager
19	Ali zailanii	Asisten manager
20	Dahono	Asisten manager
21	M. salbi imam mahdi	Asisten manager
22	Susi Hanili	Asisten manager

23	Cik Neli	Asisten manager
24	Anggun psikiatri	Asisten manager
25	Lina Rupia	Asisten manager
26	Hanifa Susriati	Asisten manager
27	Mardiah M Aliun	Asisten manager
28	Yudo toto haryanto	Asisten manager
29	Eka purwanti	Asisten manager
30	Tri agung N	Asisten manager
31	Sri lestari	Asisten manager
32	Juartinah	Asisten manager
33	Yuyun S	Asisten manager
34	Sohala	Asisten manager
35	Nina rahmawati	Asisten manager
36	Ferry yanto	Asisten manager
37	Sudirman	Asisten manager
38	Mahyuli	Asisten manager
39	Netty afniati	Asisten manager
40	Ervina widyastuti	Asisten manager
41	Diah suryaningrum	Asisten manager
42	Dinna Rosalina	Asisten manager
43	Hj, Sri wahyuni wijaya	Asisten manager
44	Sri rahayu	Asisten manager
45	Nafsiah	Asisten manager
46	Daud	Asisten manager
47	Dewi indah putri	Asisten manager
48	Munadi	Asisten manager
49	Ruslan	Asisten manager
50	Suryono	Asisten manager
51	Deriyana	Asisten manager
52	Darsin	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
53	Rita widiastuti	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
54	Indra zainuddin	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
55	Karmila sari	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
56	Arieza lenny yovita, S.SI	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
57	Richa susanti	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
58	Rudi hermawan, S.E	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
59	Yuli yanti	Pensyiar baitulloh (ria septiana)
60	Suryani	Pensyiar baitulloh (aorida erson)
61	Junaidi	Pensyiar baitulloh (melia yusnina)
62	Sugiyarti	Pensyiar baitulloh (sugiati murtiah)

63	Kartini	Pensyiar baitulloh (sugiati murtiah)
64	Asni matriningasih	Pensyiar baitulloh (sugiati murtiah)
65	Neneng rihati	Pensyiar baitulloh (warnita)
66	Iindrianti	Pensyiar baitulloh (maya maryanti)
67	Suprno	Pensyiar baitulloh (nur amanah)
68	Moh harits sunansah	Pensyiar baitulloh (nur amanah)
69	Raihanani	Pensyiar baitulloh (dahong)
70	Naripa susanti	Pensyiar baitulloh (ali zailani)
71	Aridi waryadi	Pensyiar baitulloh (ali zailani)
72	Karota ayuni	Pensyiar baitulloh (ali zailani)
73	Pertika	Pensyiar baitulloh (suryono)
74	Karepno	Pensyiar baitulloh (suryono)
75	Painten	Pensyiar baitulloh (deriyana)
76	Parmin	Pensyiar baitulloh (deriyana)
77	Turmanto	Pensyiar baitulloh (deriyana)

Sumber : struktur organisasi PT. Arminareka perdana cabang Lampung

5. Produk – produk Haji Dan Umroh PT. Arminareka Perdana lampung

Dalam melaksanakan kegiatannya, PT. Arminareka perdana cabang lampung mempunyai produk-produk perjalanan Haji Dan umroh yang di tawarkan Adapun paket perjalanan yang ditawarkan oleh PT. Arminareka perdana cabang lampung antara lain:

a. Paket Haji Plus

Kuota resmi kementian agama RI Masa tunggu 5-7 tahun

Table 3.2
Haji plus

Paket Haji Plus	Biaya Haji / orang		
	Sekamar ber-4	Sekamar ber-3	Sekamar ber-2
Arbain 26 Hari	USD 10.250 (Rp. 138.375.000) +Voucher DP Haji	USD 10.750 (Rp. 145.125.000) +Voucher DP Haji	USD 11.250 (Rp. 151.875.000) +Voucher DP Haji
HOTEL	Mekkah	Royal dar elman	
	Madinah	Dallah taibah	
	Jeddah	Al Ahzar	

FASILITAS	Yang termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat 2. Airport tax, handling bandara dan perlengkapan :Rp. 1.200.000 3. Akomodasi Jeddah, madinah, mekkah 4. Ziarah dengan transportasi local dengan bus ac 5. Makan 3 kali sehari dengan menu Indonesia (prasmanan) 6. Bimbingan muthawwif (guide yang ber Pengalaman. 7. Air zam zam 5 liter 8. Visa haji 9. Maktab VIP Ac 10. Manasik 	
	Yang tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. pengeluaran pribadi seperti. Laundry, telepon.dll. 2. tour-tour/ acara diluar program atau permintaan sendiri 3. kelebihan bagasi 4. biaya muhrim 5. biaya DAM 6. biaya pembuatan passport dan dokumen lainnya 	

b. Paket umroh

Paket umroh Arminareka perdana menyediakan beberapa paket umroh dengan biaya umroh yang sangat terjangkau. Penerbangan langsung ke Jeddah “Tanpa Transit” adapun pilihan paketnya anata lain Pada program umroh ini dibagi menjadi dua paket, ada paket umroh biasa da nada paket umroh vip, adapun biaya yang dikenkan pada program paket ini sebagai berikut:

1. Paket umroh VIP
 - a. Quard : Rp. 43.600.000
 - b. Triple : Rp. 45.200.000
 - c. Double : Rp. 47.950.000
2. Paket umroh biasa
 - a. Quard : Rp. 33.800.000
 - b. Triple : Rp. 34.400.000
 - c. Double : Rp. 35,800.000

Table 3.3
Umroh VIP

Paket	Harga	Hotel	Pesawat
Quard	Rp. 43.600.000	Mekkah : marwa rotna , movenpick, setaraf Madinah : maden, dallah taibah, setaraf	Garuda indonesia
Triple	Rp. 45.200.000		
Double	Rp. 47.950.000		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visa umroh 2. Tiket pesawat 3. Hotel 4. Transportasi 5. Makan 6. Air zam zam 7. Tour leader 8. Muthawwif 9. Handling 10. manasik 		
Harga tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. passport 2. pengeluaran pribadi 		

Table 3.4

Umroh Biasa

Paket	Harga	Hotel	Pesawat
Quard	Rp. 33.800.000	Mekkah : ar rayyana, Azka As sofa, setaraf Madinah : emmar Elite concorde setaraf	Lion air
Triple	Rp. 34.400.000		
Double	Rp. 35.800.000		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Visa haji 2. Tiket pesawat 3. Hotel 4. Transportasi 5. Makan 6. Air zam zam 7. Tour leader 8. Muthawwif 9. Handling 10. manasik 		
Harga tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. passport 2. pengeluaran pribadi 		

c, Paket Umroh Reguler

Table 3.5
Paket Arafah (periode 20 juni – 5 september 2024)
9 Hari By Garuda Airline

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 34.800.000	Rp. 32.100.000	Rp. 30.500.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 47.600.000	Rp. 44.900.000	Rp. 43.300.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Visa umroh 5. Asuransi perjalanan 		

	<ol style="list-style-type: none"> 6. Tour Leader dari Jakarta 7. Handling bandara CGK & SA 8. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 9. Ziarah & city tour sesuai itinerary 10. Muthawif berpengalaman 11. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 12. Kereta cepat madinah-mekah 13. Landing madinah
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi)

Table 3.6
Paket Arafah (periode 20 juni – 5 september 2024)
12 Hari By Garuda Airline

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 41.900.000	Rp. 38.100.000	Rp. 35.700.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 54.700.000	Rp. 50.900.000	Rp. 48.500.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		

tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi)
----------------	---

Table 3.7
Paket Arafah (periode 20 juni – 5 september 2024)
9 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 31.200.000	Rp. 28.500.000	Rp. 26.900.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 44.000.000	Rp. 41.300.000	Rp. 39.700.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Visa umroh 5. Asuransi perjalanan 6. Tour Leader dari Jakarta 7. Handling bandara CGK & SA 8. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 9. Ziarah & city tour sesuai itinerary 10. Muthawif berpengalaman 11. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 12. Kereta cepat madinah-mekah 13. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.8
Paket Arafah (periode 20 juni – 5 september 2024)
12 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 39.500.000	Rp. 35.800.000	Rp. 33.400.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 52.300.000	Rp. 48.600.000	Rp. 46.200.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.9
Paket Arafah (periode 20 juni – 5 september 2024)
13 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 41.500.000	Rp. 37.400.000	Rp. 34.900.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 54.300.000	Rp. 50.200.000	Rp. 47.700.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		

	13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah
tidak termasuk	1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi)

Table 3.10
Paket mina (periode 20 juni – 5 september 2024)
12 Hari By Garuda Airline

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 38.900.000	Rp. 35.000.000	Rp. 33.000.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 51.700.000	Rp. 47.800.000	Rp. 45.800.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : front taibah, Al Eiman royal, Nozol inn Mekkah : Durror Al elman, Mekkah tower, Elaf Kindah		
Harga termasuk	1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah		
tidak termasuk	1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi)		

Table 3.11
Paket mina (periode 20 juni – 5 september 2024)
12 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 34.800.000	Rp. 31.200.000	Rp. 29.300.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 47.600.000	Rp. 44.000.000	Rp. 42.100.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : front taibah, Al Eiman royal, Nozol inn Mekkah : Durror Al elman, Mekkah tower, Elaf Kindah		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.12
Paket mina (periode 20 juni – 5 september 2024)
13 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 36.700.000	Rp. 32.500.000	Rp. 30.500.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 49.500.000	Rp. 45.300.000	Rp. 43.300.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Dallah Taibah, Maden, Frontel, AL Haram Mekkah : Maarwa Rotna, Movenpick, Puliman Zamzam, Swis Maqam		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.13
Paket mina (periode 01 Agustus 2024)
9 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 29.000.000	Rp. 26.400.000	Rp. 25.100.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 41.800.000	Rp. 39.200.000	Rp. 39.700.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : front taibah, Al Eiman royal, Nozol inn Mekkah : Durror Al elman, Mekkah tower, Elaf Kindah		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Visa umroh 5. Asuransi perjalanan 6. Tour Leader dari Jakarta 7. Handling bandara CGK & SA 8. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 9. Ziarah & city tour sesuai itinerary 10. Muthawif berpengalaman 11. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 12. City tour thaif 13. Landing madinah 14. Hotel Jakarta (h-1) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.14
Paket muzdalifah (periode 20 juni – 5 september)
9 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 22.000.000	Rp. 22.000.000	Rp. 21.100.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 36.800.000	Rp. 34.800.000	Rp. 34.000.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Deyar Al Elman, Durrat Al Elman Mekkah : Arrayanna, Elaf Mashaer, Anjum, Shohada		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.15
Paket muzdalifah (periode 20 juni – 5 september)
12 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 29.300.000	Rp. 26.400.000	Rp. 25.200.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 42.100.000	Rp. 39.200.000	Rp. 38.000.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Deyar Al Elman, Durrat Al Elman Mekkah : Arrayanna, Elaf Mashaer, Anjum, Shohada		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.16
Paket muzdalifah (periode 20 juni – 5 september)
13 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 30.500.000	Rp. 27.300.000	Rp. 26.000.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 43.300.000	Rp. 40.100.000	Rp. 38.800.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Deyar Al Elman, Durrat Al Elman Mekkah : Arrayanna, Elaf Mashaer, Anjum, Shohada		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekah 14. Thaif 15. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.17
Paket Saudi Airline (periode 20 juni – 5 september)
9 Hari By Saudi Airline

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 33.400.000	Rp. 30.400.000	Rp. 28.100.000
Add on & Atribut	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
TOTAL	Rp. 46.400.000	Rp. 43.400.000	Rp. 41.100.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Rawdah Royal inn Mekkah : Hilton suite		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Landing madinah 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.18
Paket umroh plus turki-jed (priode 20 juni – 5 september
2024 12 Hari By Saudi Airline

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 39.250.000	Rp. 36.650.000	Rp. 35.35000.000
Add on & Atribut	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
TOTAL	Rp. 50.800.000	Rp. 49.650.000	Rp. 48.350.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Rawdah Royal inn Mekkah : Hilton suite		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat madinah-mekkah 14. Landing madinah 15. Hotel Jakarta (h-1) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.19
Paket umroh Cairo-med (Priode 20 juni – 5 september)
11 hari

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 27.950.000	Rp. 26.950.000	Rp. 25.8500.000
Add on & Atribut	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000
TOTAL	Rp. 40.9500.000	Rp. 39.950.000	Rp. 38.850.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah : Deyar Al Elman, Durrat Al Elman Mekkah : Hilton Suite		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Hotel Jakarta (h-1) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.20
Jejak rosul 3 negara (periode 20 juni – 5 september) 11 Hari

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	-
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	-
Pelunasan	Rp. 31.880.000	Rp. 31.880.000	-
Add on & Atribut	Rp. 2.000.000	Rp. 2.000.000	-
TOTAL	Rp. 44.880.000	Rp. 44.880.000	-
Start	Bandar Lampung		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 13. Kereta cepat 14. Thaif 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

d. **Paket Umroh Ramadhan****Table 3.21****Ramadhan awal (periode 13 maret 2024) 9 Hari by Garuda**

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 32.200.000	Rp. 28,700.000	Rp. 27.000.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 45.000.000	Rp. 41.500.000	Rp. 39.800.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Dallah thaibah, Maden, Al haram Mekkah : Rayyana grand, Elaf Mashaer, Royal Mayestik Duror el eiman, Makkah Tower Jeddah : Al ahzar		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Biaya landing madinah 4. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.22
Ramadhan awal (periode 16.23 maret 2024) 9 Hari by Garuda

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 40.100.000	Rp. 35.900.000	Rp. 33.700.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 52.900.000	Rp. 48.700.000	Rp. 46.700.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Dallah thaibah, Maden, Al haram Mekkah : Rayyana grand, Elaf Mashaer, Royal Mayestik Duroor el eiman, Makkah Tower Jeddah : Al ahzar		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Biaya landing madinah 4. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.23
Ramadhan tengah (priode 20 maret 2024)
12 Hari By Garuda

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 39.000.000	Rp. 34.200.000	Rp. 32.000.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 51.800.000	Rp. 47.000.000	Rp. 44.800.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Dallah thaibah, Maden, Al haram Mekkah : Rayyana grand, Elaf Mashaer, Royal Mayestik Duror el iman, Makkah Tower Jeddah : Al ahzar		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Biaya landing madinah 4. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.24
Mix Ramadhan (priode 06 maret 2024)
9 Hari by Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 32.500.000	Rp. 29.000.000	Rp. 27.100.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 45.300.000	Rp. 41.800.000	Rp. 39.900.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Dallah thaibah, Maden, Al haram Mekkah : Rayyana grand, Elaf Mashaer, Royal Mayestik Duror el iman, Makkah Tower		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 5. Pembuatan paspor 6. Hotel Jakarta (h-1) 7. Biaya landing madinah 8. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.25
Full Ramadhan (priode 13maret 2024)
30 Hari By Garuda

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Base on Request	Base on Request	Rp. 3.500.000
Booking seat	Base on Request	Base on Request	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Base on Request	Base on Request	Rp. 70,500.000
Add on & Atribut	Base on Request	Base on Request	Rp. 1.800.000
TOTAL	Base on Request	Base on Request	Rp. 83.300.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Dallah thaibah, Maden, Al haram Mekkah : Rayyana grand, Elaf Mashaer, Royal Mayestik Duror el eiman, Makkah Tower Jeddah : Al ahzar		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Biaya landing madinah 4. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

Table 3.26
Ramadhan awal dan Tengah (periode 13 dan 20 maret 2024)
9 Hari By Lion Air

RINCIAN	2 PAX	3 PAX	4 PAX
DP Umroh	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000	Rp. 3.500.000
Booking seat	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000	Rp. 7.500.000
Pelunasan	Rp. 27.100.000	Rp. 23.800.000	Rp. 22.200.000
Add on & Atribut	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000	Rp. 1.800.000
TOTAL	Rp. 39.900.000	Rp. 36.600.000	Rp. 35.000.000
Start	Bandar Lampung		
Hotel	Madinah ; Badr maqam Mekkah : Rayyana grand. Elaf mashaer, Royal Majestic		
Harga termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tiket pesawat Ekonomi (PP) 2. Tiket pesawat Domestik 3. Akomodasi hotel di Saudi Arabia sesuai program 4. Konsumsi 3x / hari 5. Visa umroh 6. Asuransi perjalanan 7. Tour Leader dari Jakarta 8. Handling bandara CGK & SA 9. Perlengkapan umroh (koper, ihram, buku do'a,dll) 10. Ziarah & city tour sesuai itinerary 11. Muthawif berpengalaman 12. Air zam zam 5 liter (jika memungkinkan) 		
tidak termasuk	<ol style="list-style-type: none"> 1. Pembuatan paspor 2. Hotel Jakarta (h-1) 3. Biaya landing madinah 4. Pengeluaran probadi (laundry,oleh-oleh,kelebihan bagasi) 		

6. Sarana dan Prasarana PT. Arminareka perdana cabang lampung

Sarana dan Prasarana Yang disediakan oleh PT. Arminareka perdana cabang lampung sudah memenuhi rata-rata baik dan memadai, Hal ini dapat dilihat dari segala kebutuhan yang

diperlukan oleh jamaah cukup tersedia seperti: perlengkapan haji dan umroh baik untuk laki-laki maupun perempuan, Transportasi, Dan bimbingan manasik haji dan bimbingan manasik umroh sebelum jadwal keberangkatan para jamaah haji dan umroh. sarana dan prasarana yang ada di PT. Arminareka perdana cabang lampung menyediakan layanan dengan kualitas yang sangat baik, Sehingga sangat dibutuhkan oleh para jamaah haji dan umroh dalam meyenggarakan kegiatannya untuk mencaoi sebuah tujuan yang diharapkan

Adapun fasilitas yang di sediakan oleh PT. Arminareka perdana cabang lampung bagi para jama'ah Haji dan umroh di antaranya yaitu:

- a. Tour leader sejak keberangkatan dari tanah air
- b. Tiket pesawat domestic pulang-pergi,
- c. transportasi atau bus ber Ac
- d. Visa umroh dan haji
- e. Akomodasi atau hotel sesuai program
- f. Konsumsi makan
- g. Handling dan asuransi
- h. Air zam-zam 5 liter
- i. Perlengkapan haji dan umroh

B. Alur pendaftaran, persyaratan umroh dan haji plus, perlengkapan umroh, PT. Arminareka perdana cabang lampung

Pendaftaran calon jamaah haji ataupun umroh bisa langsung datang ke kantor PT. Arminareka perdana cabang lampung, atau bisa melalui mitra atau agen yang bertugas sebagai pelantara atas nama pihak PT. Arminareka perdana cabang lampung dalam membantu pendaftaran serta keperluan calon jamaah haji dan umroh .

1. Alur pendaftaran umroh
 - a. DP Umroh Rp. 3,500.000 kunci niat ke baitullah dengan melakukan pembayaran DP Umroh.
 - b. Booking Seat Rp. 7.500.000 bebas pilih paket dan jadwal umroh sesuai keinginan anda, setelah booking seat anda akan mendapatkan perlengkapan umroh
 - c. Dokumen umroh, pengurusan passport dan administrasi keberangkatan dengan dibantu staff arminareka perdana

- d. Pelunasan biaya umroh, pelunasan maksimal dibayarkan satu bulan sebelum tanggal keberangkatan sesuai jadwal keberangkatan yang anda pilih
 - e. Keberangkatan , anda akan berangkat sesuai dengan jadwal keberangkatan yang anda pilih
2. Persyaratan umroh
- a. Passport asli 48 halaman (nama 3 kata), Masa berlaku 7 bulan sebelum Expired pada paspor
 - b. Fotocoopy KTP : 1 Lembar
 - c. Fotocoopy KK : 1 Lembar
 - d. Foto warna background putih, Fokus wajah 80%. Baju wanita tidak berkerudung putih, 3x4= 5 Lembar, 4x6= 5 Lembar
 - e. Fotocoopy buku nikah : bila suami istri berngkat, Istri berusia dibawah 45 tahun
 - f. Fptocoopy Akte lahir :
 - 1. Bila wanita usia dibawah 45 tahun dan anak laki-laki usia dibawah 17 tahun berangkat bersama ayah kandung
 - 2. Bila wanita usia dibawah 45 tahun berangkat bersama saudara laki-laki kandung usia diatas 12 tahun (akte keduanya)
 - g. Surat pernyataan : bila jama'ah berusia >60 tahun berangkat tanpa pendamping (keluarga inti)
3. Perlengkapan umroh
- a. Isi koper laki-laki
 - 1) Kain ihrom
 - 2) Buku do'a
 - 3) Sabuk ihrom
 - 4) Sajadah
 - 5) Tas pria
 - 6) Kain batik
 - b. Isi koper perempuan
 - 1) Buku do'a
 - 2) Mukena
 - 3) Sajadah
 - 4) Tas wanita

- 5) Kain batik
4. Persyaratan haji plus
- Fotocoopy paspor (jika sudah memiliki paspor)
 - Fotocoopy KTP : 3 Lembar
 - Fotocoopy KK : 3 Lembar
 - Foto warna background putih, Fokus wajah 80%. Baju wanita tidak berkerudung putih, 3x4= 40 Lembar, 4x6= 10Lembar
 - Fotocoopy buku nikah / fotocoopy akte lahir : 3 Lembar

C. Daftar jamaah haji dan umroh pada tahun 2022 - 2024 PT. Arminareka perdana cabang lampung

1. Daftar jama'ah haji

Tabel 3.27

Daftar Jama'ah haji Nasional PT Arminareka Perdana

NO	TAHUN	JUMLAH JAMA'AH
1	1443/2022	1008 Jama'ah
2	1444/2023	1329 Jama'ah
3	1445/2024	1340 Jama'ah

2. Daftar jama'ah umroh

Tabel 3.28

Daftar jama'ah Umroh PT. Arminareka perdana Lampung

N0	TGL	TAHUN	JUMLAH JAMA'AH
1	19 maret	1443 / 2022	57 Jama'ah
2	05 april	1443 / 2022	9 Jama'ah
3	14 april	1443 / 2022	6 Jama'ah
4	17 mei	1443 / 2022	18 Jama'ah
5	25 mei	1443 / 2022	2 Jama'ah
6	21 september	1443 / 2022	58 Jama'ah
7	26 oktober	1443 / 2022	97 Jama'ah

8	23 november	1443 / 2022	37 Jama'ah
9	23 november	1443 / 2022	58 Jama'ah
10	28 november	1443 / 2022	24 Jama'ah
11	07 desember	1443 / 2022	48 Jama'ah
12	14 desember	1443 / 2022	25 Jama'ah
TOTAL			439 jama'ah
13	11 januari	1444 / 2023	37 Jama'ah
14	08 febuari	1444 / 2023	34 Jama'ah
15	13 febuari	1444 / 2023	23 Jama'ah
16	08 maret	1444 / 2023	31 Jama'ah
17	20 maret	1444 / 2023	38 Jama'ah
18	29 maret	1444 / 2023	20 Jama'ah
19	03 Mei	1444 / 2023	47 Jama'ah
20	23 Agustus	1444 / 2023	46 Jama'ah
21	20 September	1444 / 2023	30 Jama'ah
22	04 Oktober	1444 / 2023	35 Jama'ah
23	15 november	1444 / 2023	46 Jama'ah
24	29 november	1444 / 2023	11 Jama'ah
25	06 desember	1444 / 2023	37 Jama'ah
26	20 desember	1444 / 2023	30 Jama'ah
TOTAL			465 jama'ah

D. Strategi Pemasaran PT. Arminareka dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka perdana cabang lampung

Strategi pemasaran adalah rencana menyeluruh yang dirancang oleh perusahaan untuk mempromosikan dan menjual produk atau jasa mereka dengan cara yang paling efektif dan efisien. Strategi pemasaran juga dapat di artikan sebagai rangkaian upaya yang dilakukan oleh perusahaan dalam rangka untuk mencapai tujuannya.

PT. Arminareka perdana cabang lampung merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa tour dan travel, agar perusahaan tetap berkembang salah satu caranya adalah dengan memperhatikan peningkatan jumlah jama'ah yang memakai perusahaan tersebut. Adapun yang dilakukan oleh PT. Arminareka perdana cabang lampung dalam menarik calon jama'ah haji dan umroh dengan cara memasarkan produknya melalui strategi pemasaran.

PT. Arminareka perdana cabang lampung memiliki berbagai macam cara dalam memasarkannya di antaranya adalah:

1. Pemasaran secara langsung (bertatap muka)

Pemasaran ini dilakukan melalui agen atau mitra dari pihak PT. Arminareka perdana cabang lampung dan para agen pun akan menjelaskan kepada masyarakat tentang barang atau jasa yang ada di perusahaan, dan menjelaskan tentang pengetahuan ibadah haji dan umroh kepada masyarakat

2. Melalui penyebaran brosur

PT. Arminareka perdana cabang lampung melakukan penyebaran brosur sebagai salah satu strategi pemasarannya, penyebaran brosur dilakukan ke berbagai tempat atau instansi seperti: masjid taklim, ke sekolah-sekolah, ke desa-desa, dan pondok pesantren.

BAB IV

ANALISIS STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH JAMAAH

A. Strategi pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jam'ah PT. Arminareka perdana .

Berdasarkan penelitian dan pengamatan mengenai strategi pemasaran PT. Arminareka perdana cabang Lampung. Maka Pada bab ini merupakan bagian pembahas tentang analisis data dari penelitian yang di peroleh penulis yang menggunakan metode pengumpulan data. Sebagai metode utama penulis yaitu menggunakan metode interview (wawancara) dan metode observasi, serta metode dokumentasi sebagai pendukungnya. Dapat kita ketahui bahwa produk ataupun jasa yang dihasilkan oleh perusahaan tidak mungkin dapat mencari sendiri pembeli ataupun peminatnya, termasuk dalam biro perjalanan haji dan umroh pasti perusahaan tersebut memasarkan produk atau programnya dengan tujuan untuk meningkatkan jumlah jama'ah.

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan oleh penulis yaitu dengan bapak Teguh Setia Budi Selaku kepala pimpinan cabang PT. Arminareka Perdana cabang Lampung, yang ikut serta dalam kegiatan memasarkan suatu barang maupun jasa yang ada di perusahaan. PT. Arminareka perdana cabang lampung merupakan salah satu perusahaan biro perjalanan haji dan umroh dalam menjalankan usahanya PT. Arminareka perdana cabang lampung harus mampu bersaing dalam perusahaan yang bergerak di bidang yang sama. Maka dari itu perusahaan menerapkan daya saing sebagai arah untuk menciptakan berbagai peluang pasar yang menguntungkan. Penerapan daya saing ini sangat ditentukan oleh pemasaran.melalui pemasaran maka akan dapat ditentukan segmen pasar dalam menentukan target pasar, memerlukan promosi pemasaran yang lancar dan tersebar Untuk pemasaran,

PT. Arminareka perdana cabang lampung menggunakan kebijakan pemasaran yaitu bauran pemasaran, salah satu strategi yang digunakan adalah strategi promosi. PT. Arminareka Perdana cabang Lampung menggunakan promosi secara langsung dan tidak langsung. Dengan syiar secara langsung atau menggunakan media sosial dengan harapan PT. Arminareka Perdana dapat

meyakinkan calon jamaah yang ingin menggunakan jasa mereka. Jika melihat lebih lanjut tentang konsep pemasaran banyak sekali yang bisa diambil menjadi sebuah strategi pemasaran yaitu menggunakan 7P (*Product, Place, Price, Promotion, People, Process, Physical Evidance*).

Selain itu PT. Arminareka juga menerapkan *gathering* alumni jamaah, didalam perkumpulan itu PT. Arminareka perdana mengadakan doorprize yang berhadiah tiket haji atau umroh, hp dan lain-lain. Dan menayangkan video perjalanan jamaah selama di mekkah. Hal ini juga dapat meningkatkan jamaah haji dan umoh lebih banyak untuk beribadah bersama PT. Arminareka perdana cabang Lampung, maka dari itu dapat kita ketahui dari data yang diperoreh oleh penulis PT. Arminareka untuk keseluruhan cabang sudah meningkat.

B. Temuan Penelitian

Dari hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dengan kepala pimpinan cabng PT. Arminareka perdana cabang Lampung bahwa bauran pemasaran PT. Arminareka Perdana cabang Lampung diantaranya sebagai berikut:

1. Produk (*Product*)

PT. Arminareka Perdana cabang Lampung Membuat produk perjalanan haji umroh sesuai dengan kebutuhan dan kemampuan finansial yang dimiliki oleh calon jama'ah Dalam strategi ini PT. Arminareka Perdana Lampung membuat beberapa macam produk umrah dengan memperhatikan kebutuhan para jamaah dan memperhatikan kondisi persaingan pasar. Dalam menghadapi persaingan pasar PT. Arminareka Perdana membuat beberapa jenis paket umrah untuk disesuaikan dengan kebutuhan para jamaah.PT. Arminareka Perdana mempunyai beranega ragam dalam produknya, tersedia paket 9 hari, 12 hari, 13 hari, dan 18 hari.Untuk paket umrah regular menggunakan hotel bintang 4, sedangkan untuk paket umrah plus hotelnya bintang 5.PT.

Arminareka Perdana juga menyediakan paket paket umrah plus ke Turkey, dan Aqsa.Jadi, selain beribadah umrah jamaah juga dapat berwisata religi ke negara-negara tersebut. PT. Arminareka Perdana juga mempunyai paket khusus di bulan suci Ramadhan.Dengan adanya paket di

bulan Ramadhan ini, PT. Arminareka Perdana berharap jamaah dapat meraih kemuliaan di bulan Ramadhan sambil menjalankan ibadah umrah dengan khusyuk dan khidmat. Paket yang ditawarkan PT. Arminareka Perdana salah satunya adalah paket hemat yaitu paket regular selama 9 hari terdapat tiga pilihan maskapai, yaitu Lion Air, Garuda Indonesia dan Saudia Airlines. Selain paket umrah 9 hari PT.

Arminareka Perdana juga terdapat paket umrah 12 hari, dan 13 hari, paket ini pilihan yang tepat untuk jamaah yang ingin berangkat umrah dengan waktu yang lebih lama. Dengan paket umrah tersebut PT. Arminareka Perdana berharap jamaah akan lebih khusyuk dalam beribadah di tanah suci. PT. Arminareka Perdana juga berharap para jamaah merasa puas dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan dari keberangkatan hingga kembali ke tanah air.

Dari pemaparan di atas, peneliti menganalisa bahwa PT. Arminareka memberikan beberapa paket namun banyak calon jamaah memilih paket umroh 12 hari dan 13 hari, PT. Arminareka juga memberikan beberapa paket yang disesuaikan dengan kebutuhan jamaah yang dapat dipilih dengan harga yang lebih murah dari paket yang lainnya. Namun hal itu tidak mengurangi kualitas pelayanan yang diberikan oleh PT. Arminareka Perdana. PT. Arminareka Perdana juga memberikan paket bagi jamaah yang ingin berangkat umrah dengan waktu yang lebih lama bisa memilih paket umrah 12 hari atau 13 hari.

2. Harga (*Price*)

penulis menganalisa bahwa PT. Arminareka Perdana menetapkan strategi harganya menyesuaikan dengan jenis paket, maskapai, dan hotel. Oleh karena itu, harga paket yang diberikan kepada jamaah berbeda-beda. Namun PT. Arminareka Perdana tetap memberikan pelayanan yang terbaik kepada seluruh jamaahnya sehingga jamaah merasa puas dan menjadi loyal.

Dengan menetapkan harga yang jauh lebih mahal dibandingkan dengan travel lain, maka PT. Arminareka Perdana mempunyai tantangan untuk meyakinkan kepada

masyarakat agar jangan terpaku dengan harga yang murah, karena harga yang diberikan oleh PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung sesuai dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan.

3. Tempat (*Place*)

Dari hasil yang peneliti lakukan, PT. Arminareka Perdana cabang Lampung berlokasi di Jl. Pulau Antasari No. 10 Tanjung Agung Raya Kecamatan Kedamaian Bandar Lampung yang memiliki 2 lantai. Lantai 1 digunakan untuk *customer service* atau pelayanan jama'ah, kemudian lantai 2 dikhususkan untuk manasik. Lokasi secara geografis, PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung ini berdekatan dengan pusat perbelanjaan seperti Chandra Mall, juga berdekatan dengan beberapa Bank seperti Bank Syariah.

Maka dari itu, peneliti dapat menyimpulkan bahwa PT. Arminareka Perdana memiliki lokasi yang terbilang sangat strategis dan mudah untuk dicari. PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung juga berada di depan jalan raya yang mudah di akses dan dijangkau oleh pejalan kaki, kendaraan pribadi maupun kendaraan umum. PT. Arminareka juga berdekatan dengan pusat perbelanjaan, dan bank- bank yang ramai didatangi, sehingga dengan lokasi yang strategis ini membuat PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung mudah ditemui oleh banyak orang.

4. Promosi (*Promotion*)

Setiap travel perjalanan ibadah haji dan umrah pasti memiliki strategi promosi untuk mengenalkan produknya pada masyarakat. Dalam hal ini, PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung juga memiliki strategi promosi salah satunya adalah promosi penjualan (*sales promotion*) bentuknya yaitu apabila berhasil mereferensikan 1 orang berangkat umrah maka akan mendapat komisi sebesar RP. 1.500.000,-. Dan apabila teman yang diajak atau relasi yang berangkat bersama Arminreka Perdana ikut pula mengajak saudara, teman atau keluarga maka akan mendapat komisi tambahan dari Arminareka Perdana, yang besarnya bisa mencapai puluhan juta rupiah.

Selain itu juga PT. Arminreka Perdana cabang Lampung juga menggunakan promosi perikalan (*advertising*) dan ada promosi khusus yang bisa di sebut dengan Syi'ar baitulloh yaitu dengan cara langsung menggunakan media

sosial seperti whatsapp, facebook, instagram, Tiktok dan website untuk memberikan informasi mengenai paket umrah yang terdapat di PT. Arminareka Perdana cabang Lampung. Namun media yang sering digunakan untuk Pensi'aran yaitu media Instagram dan tiktok, karna dengan menggunakan instagram dan tiktok dapat memberikan hasil yang signifikan dalam menarik dan meningkatkan calon jamaah haji untuk memilih layanan mereka. Ada juga beberapaa testimoni dari para jamaah, video-video dan foto- foto para jamaah.

Strategi promosi selanjutnya yaitu hubungan masyarakat (*public relation*) yaitu promosi untuk memancing konsumen melalui kegiatan pameran-pameran. Kegiatan publisitas yang dilakukan PT. Arminareka Perdana yaitu dengan promosi yang bersifat keagamaan. Seperti pengajian-pengajian di berbagai masjid dan aula tertentu dengan menunjukkan kelebihan yang dimiliki oleh PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung melalui program solusi.

5. Orang (*People*)

Strategi *People* yang ada di PT. Arminareka Perdana sudah berjalan dengan baik, karena karyawan-karyawan di PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung telah dibekali ilmu tentang haji dan umrah dengan mengikuti pelatihan menjadi Tour Leader. Semua karyawan sudah pernah berangkat umrah, sehingga sudah banyak yang mengetahui kondisi di Mekkah dan Madinah secara langsung.

PT. Arminareka Perdana juga memiliki tim khusus yang bertugas dan bertanggung jawab untuk melayani dan membantu aktivitas seluruh jamaah selama di bandara. Selain itu PT. Arminareka Perdana juga memiliki Tour Leader dan muthawif yang ilmunya sudah mumpuni dan berpengalaman untuk membimbing ibadah seluruh jamaah selama di tanah suci.

6. Proses (*Proces*)

Dari hasil temuan yang diperoleh penulis tentang proses ini, maka peneliti menganalisa bahwa PT. Arminareka Perdana cabang Lampung memiliki motto "*sekali berangkat harus mabrur*" dengan selalu mengedepankan kualitas pelayanan dan fasilitas yang terbaik kepada seluruh jamaah.

PT. Arminareka Perdana cabang Lampung memberikan pelayanan yang memuaskan kepada seluruh jamaahnya agar dapat beribadah dengan khushyuk dan menjadi ibadah umrah yang mabrur.

Baik staf di kantor, tim handling, tour leader, maupun muthawif semuanya melayani jamaah dengan sepenuh hati, dan bersikap sopan santun kepada jamaah, sehingga PT. Arminareka Perdana cabang Lampung bisa mendapatkan kepercayaan dan kesan yang baik dari seluruh jamaahnya, dan jamaahnya akan merekomendasikan kepada sanak saudara, keluarga, sahabat, tetangga, dan lain sebagainya untuk berangkat umrah bersama PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung.

7. Bukti Fisik (*Physical Evidence*)

Dari hasil yang peneliti lakukan bahwa bukti fisik atau *physical evidence* yang dimiliki PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung sudah cukup lengkap untuk menunjang keberhasilan perusahaan. Karena PT. Arminareka Perdana terdapat komputer dan mesin printer yang digunakan oleh karyawan dalam bekerja. PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung juga terdapat wifi yang bisa diakses oleh seluruh karyawan PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung.

Untuk dekorasi kantor terpasang sertifikat-sertifikat yang dimiliki oleh PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung dan ada lukisan kakkah yang sangat besar, hal ini dapat menarik jamaah yang datang, dan calon jamaah tersebut juga dapat melihat letak hotel yang diberikan oleh PT. Arminareka Perdana pas pada pintu utama.

Dengan fasilitas yang sudah tersedia, PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung dapat memudahkan karyawannya untuk melaksanakan pekerjaannya dengan baik dan maksimal. Sekaligus dapat memberikan kepuasan dalam pelayanan kepada para jamaahnya. Karena dengan adanya kualitas pelayanan yang baik akan mengakibatkan pelanggan loyal terhadap PT. Arminareka Perdana. Dengan terpenuhinya harapan pelanggan maka kepuasan emosional yang akan terjadi (*positif disconfirmation*).

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan penelitian yang peneliti lakukan dapat disimpulkan bahwa:

PT. Arminareka Perdana cabang Lampung memiliki beberapa jenis produk umrah yang telah disesuaikan dengan kebutuhan jamaah dan fasilitas yang diberikan. Mengenai harga yang terbilang jauh lebih mahal dengan travel lain sudah disesuaikan dengan fasilitas dan pelayanan yang diberikan. Lokasi PT. Arminareka Perdana juga terbilang sangat strategis dan mudah dijangkau. Strategi promosi yang digunakan PT. Arminareka Perdana juga sudah cukup lengkap dengan melakukan promosi secara langsung dan tidak langsung seperti promosi penjualan (*sales promotion*), menggunakan media sosial seperti *whatsapp*, *instagram*, *facebook*, dan *website*, strategi pemasaran yang diterapkan oleh untuk meningkatkan jumlah jama'ah. Yaitu menggunakan bauran pemasaran 7p (*product, price, place, promotion, people, process, physical evidence*).

Selain itu PT. Arminareka Perdana cabang Lampung juga menggunakan promosi perorangan (*personal selling*) dan publisitas. Seluruh staff senantiasa melayani jamaah dengan sepenuh hati dan memberikan pelayanan yang terbaik sesuai yang dijanjikan dalam promosi sehingga para jamaah merasa puas. Fasilitas fisik yang diberikan pada PT. Arminareka Perdana Perdana cabang Lampung sudah mampu mengoptimalkan kinerja karyawan dalam melayani jamaah.

B. Rekomendasi

Berdasarkan kesimpulan yang peneliti kemukakan diatas, hasil dari penelitian mengenai strategi pemasaran dalam meningkatkan jumlah jama'ah ini belum dapat dijadikan tolak ukur pertumbuhan perusahaan. Pertumbuhan dan perkembangan perusahaan harus selalu dipantau dan ditingkatkan. Oleh karena itu

perusahaan dituntut untuk terus mempertahankan usahanya dan terus memperbaiki kondisi usaha yang sudah terbangun demi mengalahkan pesaing-pesaing yang mulai bermunculan. Hubungan terhadap jamaah harus tetap dipertahankan.

DAFTAR PUSTAKA

- Ahmad Sarwat, Lc., MA 37. "Hlm 1 Dari 37 Daftar Isi," 2019.
- Aang Kunaifi, *Manajemen Pemasaran Syariah Pendekatan Human Spirit: Konsep, Etika, Strategi dan Implementasinya* (Yogyakarta: Maghza Pustaka, 2016),
- Agus Herwandi, *Komunikasi Pemasaran* (Jakarta : Erlangga, 2012),
33 Kasmir, *Pemasaran Bank*, ed. 1 .Cet 2, (Jakarta: Kencana, 2005),
- Anugrah Rachmadi, "Studi Tentang Rekrutmen Calon Jamaah Haji Dalam Keberangkatan Ke Saudi Arabia Di Kantor," *E- Journal Ilmu Pemerintahan* 2, no. 2 (2014):
- Atmoko, Temoteus Prasetyo Hadi. "Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta." *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation* 1, no. 2 (2018): 83–96.
<https://doi.org/10.17509/jithor.v1i2.13769>.
- Fawzi Marissa, et all. *STRATEGI PEMASARAN Konsep, Teori Dan Implementasi. Pascal Books, 2022.*
<http://repository.ibs.ac.id/id/eprint/4973>.
- "Haji : Rukun Islam Kelima," n.d.
- Haji, Prosesi, and Makna Haji. "Prosesi Haji Dan Maknanya" 2 (2016): 30–44.
https://www.academia.edu/38060516/Perbedaan_haji_dan_umroh_ad_a_8_kategori
- Islam, Jurnal Ekonomi. "Analisis Karakteristik Pemasaran Syariah Pada Bank Syariah Mandiri." *Al-Sharf: Jurnal Ekonomi Islam* 1, no. 3 (2020): 265–71. <https://doi.org/10.56114/al-sharf.v1i3.99>.
- Noor, Muhammad. "Haji Dan Umrah." *Jurnal Humaniora Teknologi* 4, no. 1 (2018): 38–42. <https://doi.org/10.34128/jht.v4i1.42>.
- P-issn, E-issn. "Efektivitas Bauran Pemasaran Pada Keputusan Pembelian Konsumen Indomaret" 7, no. 1 (2021): 1–17.

Philip Kotler, Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta : Erlangga, 2008), 6.

Penyelenggaraan, Tahun Tentang, Perlindungan Haji, and D A N Umrah. “ANALISIS KEBIJAKAN UNDANG-UNDANG NOMOR IBADAH HAJI DAN UMROH DALAM RANGKA” 2, no. 2 (2022): 25–35. Prosesi Haji and Makna Haji, “Prosesi Haji Dan Maknanya” 2 (2016): 30–44.

Rochmat Annasih, *Tuntunan Praktis Manasik Haji & Umrah* (Jawa Tengah: CV. Pilar Nusantara, 2020),

Rachmadi, Anugrah. “Studi Tentang Rekrutmen Calon Jamaah Haji Dalam Keberangkatan Ke Saudi Arabia Di Kantor.” *E-Journal Ilmu Pemerintahan* 2, no. 2 (2014): 2372–86.

Supriyono, *Manajemen Strategi dan Kebijaksanaan Bisnis*, (Yogyakarta: BPF, 1985), 8

Santoso, Joko Dwi. “Buku Saku Ibadah Manasik Haji Dan Umroh Berbasis Android.” *Pseudocode* 6, no. 2 (2019): 156–63. <https://doi.org/10.33369/pseudocode.6.2.156-163>.

Sofian Assauri, *Manajemen Pemasaran* (Jakarta: Rajagrafindo Persada, 2011),

Suharsimi Ari Kunto, *Manajemen Penelitian*, (Jakarta : PT. Rineka Cipta, 1993),

Suharsini Arikunto, *Prosedur Penelitian* (Jakarta, Rineka Cipta, 2013), 194.

Suharsimi Arikunto, *Prosedur Penelitian : Suatu Pendekatan dan Praktek*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), 142

Temoteus Prasetyo Hadi Atmoko, “Strategi Pemasaran Untuk Meningkatkan Volume Penjualan Di Cavinton Hotel Yogyakarta,” *Journal of Indonesian Tourism, Hospitality and Recreation* 1, no. 2 (2018):

Tabungan Mabruur Junior Pada Bnak Syariah Indonesia KCP Stabat,||
Jurnal Ekonomi Rabbani 1, no. 2 (2021).

Tjiptono, and Fandy. "Strategi Pemasaran." *Yogyakarta: Andi.*, 2015.

Wibowo, Dimas Hendika. "ANALISIS STRATEGI PEMASARAN
UNTUK MENINGKATKAN DAYA SAING UMKM (Studi
Pada Batik Diajeng Solo)" 29, no. 1 (n.d.): 59–66.

Yatminiwati, Mimin. *Manajemen Strategi: Buku Ajar Perkuliahan
Bagi Mahasiswa. Widya Gama Press*, 2019.

Yoesoep, Rachmad Edhie. *Manajemen Pemasaran. Eureka Media
Aksara,* 2022.
[https://repository.penerbiteureka.com/publications/558183/manajemen-pemasaran.](https://repository.penerbiteureka.com/publications/558183/manajemen-pemasaran)

Zainuddin, Muh. Zabir, Hayu Lianti, and Suyuti H. M. "Pengaruh
Komunikasi Pemasaran Terpadu, Citra Perusahaan Operator
Seluler Terhadap Volume Penjualan Pada Pt. Lbc Kendari."
Sultra Journal of Economic and Business 1, no. 1 (2020): 56–65.
[https://doi.org/10.54297/sjeb.vol1.iss1.125.](https://doi.org/10.54297/sjeb.vol1.iss1.125)

LAMPIRAN


**SURAT PERINTAH DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
NOMOR 11/TAHUN 2023
TENTANG
PENETAPAN JUDUL DAN PENUNJUKKAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA
JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH (MD) FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG SEMESTER GANJIL TA. 2023/2024 (TAHAP II)
DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA
DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG**

Menimbang : 1. Bahwa dalam rangka penulisan skripsi mahasiswa Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung Semester Genap TA 2023/2024 perlu ditetapkan judul dan menunjuk pembimbing skripsi;
2. Bahwa nama yang tercantum dalam lampiran surat perintah ini dipandang mampu melaksanakan tugas dimaksud.

Mengingat : 1. Undang-undang No. 20 Tahun 2003 tentang Sistem Pendidikan Nasional;
2. Undang-undang RI No. 12 Tahun 2012 tentang Pendidikan Tinggi;
3. Peraturan Pemerintah RI No. 4 tahun 2014 tentang penyelenggaraan Pendidikan Tinggi dan pengelolaan Perguruan Tinggi;
4. Keputusan Menteri Agama RI No. 31 tahun 2017 tentang Statuta Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung;
5. Keputusan Rektor Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung No 539/a Tahun 2019 Tentang Pedoman Akademik Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung;
6. Keputusan Rektor Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung No 987 Tahun 2022 tentang Kalender Akademik Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung TA 2023/2024;

Memperhatikan : Hasil keputusan tim Sidang Judul Prodi MD Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung tanggal 14 Juni 2023

MEMUTUSKAN :

Menetapkan : SURAT PERINTAH DEKAN FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG TENTANG PENETAPAN JUDUL DAN PENUNJUKKAN PEMBIMBING SKRIPSI MAHASISWA JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH (MD) FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG SEMESTER GANJIL TA. 2023/2024 (TAHAP II)

Kesatu : Menetapkan judul dan Pembimbing Skripsi mahasiswa Jurusan Manajemen Dakwah sebagaimana tersebut dalam lampiran surat keputusan ini

Kedua : Mahasiswa yang tercantum dalam lampiran surat perintah ini harus segera menyusun proposal penelitian untuk diseminarkan selambat-lambatnya 3 (tiga) bulan sejak ditetapkan surat perintah ini. Apabila hal tersebut tidak dilaksanakan, maka Dekan dapat membatalkan judul dan pembimbing yang telah ditetapkan.

Ketiga : Dosen Pembimbing harus menyediakan waktu kepada mahasiswa untuk berkonsultasi minimal satu kali dalam seminggu, mengarahkan, membimbing dan memberikan petunjuk kepada mahasiswa bimbingannya. Apabila pembimbing tidak dapat melaksanakan tugasnya maka mahasiswa dapat mengajukan pergantian pembimbing.

Keempat : Surat perintah ini berlaku sejak tanggal ditetapkan dan diberikan kepada masing-masing yang bersangkutan untuk dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di Bandar Lampung
Pada tanggal 5 Juni 2023
Dekan,

K. Abdul Syukur



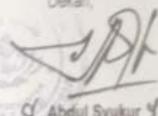
Lampiran : Surat Perintah Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung
 Nomor :
 Tanggal : Juni 2023
 Tentang : Penetapan Judul dan Pembimbing Skripsi Mahasiswa Jurusan Manajemen Dakwah (MD)
 Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Raden Intan Lampung Semester Ganjil TA. 2023 /2024
 (Tahap II)

NO	NAMA / NPM	JUDUL SKRIPSI	DOSEN PEMBIMBING	GOL
1	Berta Herlinda (2041030138)	Strategi Dakwah Dalam Meningkatkan Pemahaman Agama Terhadap Ibu-ibu Pengajian Idi Desa Haduyang Ratu Kecamatan Padang Ratu Lampung Tengah	Dr. Faizal, M.Ag Hj. Rodyah, S.Ag. M.M	IV/b IV/c
2	Junia Putri Loin (2041030071)	Fungsi Pengawasan Dalam Meningkatkan Kedisiplinan Santri Di Pondok Pesantren Al-muhsin Putri Metro Utara Kota Metro	Hj. Rodyah, S.Ag. M.M Dr. Hj. Suslina Sanjay, S.Ag. M.Ag	IV/c IV/b
3	Rido Bagi Abdillah (2041030080)	Implementasi Manajemen ZIS (Zakat Infak dan Sedekah) di Baznas Kec.Teluk Betung Selatan Kota Bandar Lampung	Hj. Rodyah, S.Ag. M.M Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S. Ag M.Ag	IV/c IV/b
4	Muhammad Zaki Hemi (2041030076)	Manajemen Lembaga Gerakan Mubaligh Islam (GMI) dalam Meningkatkan Kualitas Muamalah Masyarakat Muslim Kota Bandar Lampung	Hj. Rodyah, S.Ag. M.M Devid Saputra, M.M	IV/c III/b
5	Tubagus Sadam Husen (2041030068)	Manajemen Organisasi PKPT IPNU Dalam Pembinaan Aswaja Mahasiswa Raden Intan Lampung	Hj. Rodyah, S.Ag. M.M Devid Saputra, M.M	IV/c III/b
6	Putri Sabina (2041030149)	Strategi Takmir Masjid Nurul Huda Rajum Mulakat II Kalianda Lampung Selatan Dalam Meningkatkan Partisipan Masyarakat Pada Pelaksanaan Shalat Subuh Berjamaah.	Dr. Hasan Mukmin, M.A Dr. Sri Ilham Nasution, Sos. M.Pd	IV/a IV/b
7	Helen Firada Alnu (2041030183)	Manajemen Pelayanan Wakaf Di Dikantor Urusan Agama (KUA) Kecamatan Jati Agung KabupatenLampung Selatan	Dr. Abdul Syukur, M.Ag M. Husaini, S.T. M.T	IV/c III/d
8	Zikri Fehrudi (2041030096)	Manajemen Strategi Majelis Rasulullah Kota Bandar Lampung Dalam Membina Generasi Milenial.	Badraudin, S.Ag. M.Ag M. Husaini, S.T. M.T	IV/a III/d
9	Mega Susilo Wati (2041030091)	Manajemen Pondok Pesantren Dalam Membina Akhlak santri Di Pondok Lir Boyo Cabang XVI Kabupaten Mesuji Kecamatan Panca Jaya	Badraudin, S.Ag. M.Ag M. Husaini, S.T. M.T	IV/a III/d
10	Nur Laila Utami (2041030095)	Fungsi manajemen Dalam Pembinaan Akhlak Santri di Pondok Pesantren Daarul Ikrom Kecamatan Kedondong Kabupaten Pesawaran.	Badraudin, S.Ag. M.Ag M. Husaini, S.T. M.T	IV/a III/d
11	Azizatul Ulumiah (2041030011)	Fungsi Manajemen Hafalan Santri Pondok Pesantren Mutiara Miratul Jannah Kecamatan Tanjung Bintang Lampung Selatan.	Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S.Ag. M.Ag Rouf Tamim, M.Pd.I	IV/b III/b
12	Dela Astarika (2041030089)	Fungsi Imarah Masjid Dalam Memakmurkan Masjid Jami' Amiatul Jannah Lampung Barat.	Dr. Hasan Mukmin, M.A Rouf Tamim, M.Pd.I	IV/a III/b
13	Bagas Ferdian Praselia (2041030086)	Manajemen Pembinaan Akhlak Anak Asuh Di Panti Asuhan Jabar Nur Kota Bandar Lampung	Dr. Hasan Mukmin, M.A M. Husaini, S.T. M.T	IV/a III/d

14	Siti Munayah (20410300175)	Strategi Relationship Marketing Pada PT Asuransi Jiwa Syariah Al Amin Cabang Lampung Dalam membangun Loyalitas Pelanggan.	Dr. Abdul Syukur, M.Ag Dr. H. Rosidi, M.A	IV/c IV/c
15	Nadya Sa'adah (2041030081)	Manajemen Strategi Dalam Membina Akhlak Santri Pondok Pesantren Ishlahiyyah Desa Gunung Rejo Kecamatan Way Lima Kabupaten Pesawaran	Hj. Rodyah, S.Ag, M.M Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S.Ag, M.Ag	IV/c IV/b
16	Reza Sintia (2041030040)	Manajemen TPQ Dalam Membina Akhlak Santri Di Masjid Ad-dua Way Halim Kota Bandar Lampung	Dr. Faizal, M.Ag Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S.Ag, M.Ag	IV/b IV/b
17	Nur Aisyah (2041030042)	Manajemen Pelayanan Biro Perjalanan Haji Dan Umroh Al-fatoni Barokah Wisata Dalam Calon Pembinaan Jama'ah Bandar Lampung.	Dr. Hj. Suslina Sanjay, S.Ag, M.Ag Rouf Tamim, M.Pd.I	IV/b III/b
18	Titin Marfiah (2041030055)	Strategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Aminareka Perdana Cabang Lampung.	Hj. Rodyah, S.Ag, M.M Dr. Hj. Suslina Sanjaya, S.Ag, M.Ag	IV/c IV/b
19	Yusela Angraini (2041030181)	Gaya Kepemimpinan Kiai Marzuli Adison, S.Pd.I Dalam Meningkatkan Kualitas Santri Pondok Pesantren Husnul Amal Kotabumi Lampung Utara.	Dr. Abdul syukur, M.Ag Dr. Hj. Suslina Sanjay, S.Ag, M.Ag	IV/c IV/b
20	Inopriansyah Guntama (2041030102)	Manajemen Dakwah Pada Pondok Pesantren Modern Makkah Desa Bandar Jaya Kecamatan Negara Batinkabuapten Way kanan	Dr. Tontowi Jauhari, M.M Rouf Tamim, M.Pd.I	IV/a III/b
21	Tegar El Azizini (2041030189)	Fungsi Manajemen Dalam Pembinaan Badan Imarah Di Masjid Muhajirin Kemiling Bandar Lampung	Dr. Hasan Mukmin, M.A M. Husaini, M.T	IV/a III/d
22	Anggi Saputra (2041030190)	Manajemen Strategi Dalam Pembinaan Akhlak Santri Di Pondok Pesantren Roudhoatul Qur'an Kota Metro.	Dr. Hasan Mukmin, M.A M. Husaini, M.T	IV/a III/d
23	Elvan Riansyah (1941030187)	Manajemen Pelayanan Dan Kepuasan Jamaah (Studi Pada Masjid Jami' Amiatul Rest Area Sumber Jaya Lampung Barat)	Mulyadi, M.Sos Rouf Tamim, M.Pd.I	III/d III/b
24	Uswatun Nazila (2041030205)	Fungsi Manajemen Dalam Pembinaan Akhlak Santri Di Pondok Pesantren Insan Cendekia Ilmi Teluk Pandan Pesawaran	Dr. Tontowi Jauhari, M.M Rouf Tamim, M.Pd.I	IV/a III/b

25	Ichtiar Damawan S. (2041030123)	Strategi Penghulu Dalam Pembinaan Calon Pengantin Di Kantor Urusan Agama Kecamatan Terbanggi Besar Lampung Tengah	Dr. Hasan Mukmin, M.A Dr. M. Mawardi, J. M.Si	I/ia I/wb
26	Reffi Marcely (2041030164)	Manajemen Strategi Dalam Meningkatkan Jamaah Santri (Studi Kasus di Paondok Pesantren Miftahul Huda Kasu)	Dr. Hasan Mukmin, M.A Dr. Hj. Rini Seliwati, M.Sos.I	I/ia I/wc

Dekan,



Abdul Syukur



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
FAKULTAS DAKWAH DAN ILMU KOMUNIKASI

Alamat : Jl. Letkol. H. Endro Suratmun Sukarame Bandar Lampung 35131. (0721) 704030
e-mail : fidikunril@gmail.com

Nomor : B 1200./Un.16/DD/TL.002.5/ 04 /2024

Sifat : Biasa

Perihal : **Mohon Izin Penelitian / Survey**

Kepada Yth
Pimpinan PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung
di -
Tempat

Assalamu'alaikum wr. wb.

Berdasarkan Surat Keputusan Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung Nomor 14.a Tahun 2023 tentang Penetapan Judul Skripsi atas nama mahasiswa:

Nama : Titin Marfiah
NPM : 2041030055
Jurusan : Manajemen Dakwah (MD)
Semester : VIII (delapan)
Judul : Strategi Pemasaran Biro Haji Dan Umroh Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung

Mohon kiranya Bapak/Ibu dapat memberikan izin dan bantuan kepada mahasiswa tersebut untuk melakukan survey/ penelitian guna memperoleh data penulisan skripsi sebagai mana judul diatas.

Demikian surat permohonan ini, atas bantuan dan kerjasamanya kami ucapkan terima kasih.

Wassalamu'alaikum wr. wb.

Bandar Lampung, 29 April 2024



An Dekan,
Kabag TU

Supriyadi, S.Sos
NIP. 196611161990031001



Bandar Lampung, 07 Mei 2024

Nomor : 059/ARP/BDL/2024
Lampiran : 1 Lembar
Perihal : Balasan Permohonan Izin Penelitian

Kepada Yth,
Dekan Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi
Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung
Di
Tempat

Assalamu'alaikum Wr Wb

Menanggapi surat Saudara No. B 1200./Un.16/DD/TL.002.5/ 04 / 2024 tanggal 29 April 2024 perihal "Mohon Izin Penelitian/Survey", pada mahasiswa:

Nama : Titin Marfiah
NPM : 2041030055
Jurusan : Manajemen Dakwah (MD)
Semester : VIII (Delapan)
Judul : Strategi Pemasaran Biro Haji dan Umroh dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT Arminareka Perdana Cabang Lampung

Dengan ini kami beritahukan bahwa mahasiswa bersangkutan telah melaksanakan Survey dan Wawancara yang dilaksanakan di PT Arminareka Perdana Cabang Lampung. Semoga dengan adanya bantuan kami dapat berguna sebagai memperoleh data dalam penulisan skripsi sebagai mana judul diatas.

Demikian surat ini kami sampaikan dan atas kerjasamanya kami ucapkan *terima kasih*.

Wassalamu'alaikum Wr Wb

Hormat kami,
PT Arminareka Perdana

H. TEGUH SETYA BUDI
Kepala Cabang Lampung



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI RADEN INTAN LAMPUNG
PUSAT PERPUSTAKAAN

Jl. Letkol H. Endro Suratmin, Sukarame I, Bandar Lampung 35131
Telp.(0721) 780887-74531 Fax. 780422 Website: www.radenintan.ac.id

SURAT KETERANGAN

Nomor: B - 1896/ Un.16 / P1 /KT/V1/ 2024

Assalamu'alaikum Wr.Wb.

Saya yang bertandatangan dibawah ini:

Nama : Dr. Ahmad Zarkasi, M. Sos. I
NIP : 197308291998031003
Jabatan : Kepala Pusat Perpustakaan UIN Raden Intan Lampung
Menerangkan bahwa artikel ilmiah dengan judul

STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM
MENINGKATKAN JUMLAH JAMAAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG

Karya :		
NAMA	NPM	FAKULTAS/PRODI
Titin Marfiah	2041030055	FDIK/MD

Bebas plagiasi sesuai dengan tingkat kemiripan sebesar 18%. Dan dinyatakan **lulus** dengan bukti terlampir.
Demikian Keterangan ini kami buat, untuk dapat dipergunakan sebagaimana mestinya.

Wassalamu'alaikum Wr.Wb.

Bandar Lampung, 14 Juni 2024
Kepala Pusat Perpustakaan


Dr. Ahmad Zarkasi, M. Sos. I
NIP. 197308291998031003

- Ket:
1. Surat Keterangan Cek Turnitin ini Legal & Sah, dengan Stempel Asli Pusat Perpustakaan.
 2. Surat Keterangan ini Dapat Digunakan Untuk Repository
 3. Lampirkan Surat Keterangan Lulus Turnitin & Rincian Hasil Cek Turnitin ini di Bagian Lampiran Skripsi Untuk Salah Satu Syarat Penyebaran di Pusat Perpustakaan

STRATEGI PEMASARAN BIRO HAJI DAN UMROH DALAM MENINGKATKAN JUMLAH JAMAAH PT. ARMINAREKA PERDANA CABANG LAMPUNG

by PERPUSTAKAAN UIN RIL

Submission date: 14-Jun-2024 07:23AM (UTC+0700)

Submission ID: 2402063058

File name: TURNITIN_-_TITIN_MARFAH_1.docx (100.78K)

Word count: 5412

Character count: 35495

18%
SIMILARITY INDEX

15%
INTERNET SOURCES

13%
PUBLICATIONS

14%
STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

- 1 Submitted to UIN Raden Intan Lampung
Student Paper 3%
- 2 Nur Syamsiyah. "STRATEGI PEMASARAN
PRODUK UMRAH PADA TRAVEL SMARTS
UMRAH LAMPUNG", Multazam : Jurnal
Manajemen Haji dan Umrah, 2023
Publication 2%
- 3 Submitted to Sekolah Tinggi Ilmu Pelayaran
Jakarta
Student Paper 2%
- 4 Ceta Indra Lesmana. "Strategi Pemasaran
Sosial Syariah Mendorong Kemajuan Ekonomi
Dan Sosial", Iltizam : Jurnal Ekonomi dan
Keuangan Islam, 2024
Publication 1%
- 5 Submitted to Universitas Respati Indonesia
Student Paper 1%
- 6 Submitted to School of Business and
Management ITB 1%



Submitted to ppsom

Student Paper

1 %

8

Diana Rapisari, Soehardi Soehardi.
"STRATEGI PEMBERDAYAAN UMKM JATIM
DALAM MENGHADAPI MASA PANDEMI",
Jurnal Ilmiah Manajemen Ubhara, 2021
Publication

1 %

9

Akbar Saleh Sope. "Analisis Strategi
Pemasaran Terhadap Peningkatan Penjualan",
JIBEMA: Jurnal Ilmu Bisnis, Ekonomi,
Manajemen, dan Akuntansi, 2023
Publication

1 %

10

M. Guffar Harahap, Mery Handayani
Nasution. "ANALISIS MINAT REMAJA STABAT
TERHADAP TABUNGAN MABRUR JUNIOR
PADA BANK SYARIAH INDONESIA KCP
STABAT", Jurnal Ekonomi Rabbani, 2021
Publication

1 %

11

Submitted to IAIN Pekalongan
Student Paper

1 %

12

Muhammad Noor. "Haji dan Umrah", Jurnal
Humaniora Teknologi, 2018
Publication

1 %

13

Fahrul Basir, Nur Fadillah Wahdaniya.
"DESKRIPSI KEMAMPUAN PEMECAHAN
MASALAH MATEMATIS SISWA KELAS VIII

1 %

MTsN KOTA PALOPO BERDASARKAN
"GENDER", Pedagogy: Jurnal Pendidikan
Matematika, 2021
Publication

14	Submitted to Landmark University Student Paper	1%
15	Submitted to LL Dikti IX Turnitin Consortium Student Paper	1%
16	Nanda Hidayan Sono, Rizqiyatul Hasanah Hidayan. "MANAJEMEN SUMBER DAYA MANUSIA PRODUK OLAHAN BAMBU", Al- Idarah : Jurnal Manajemen dan Bisnis Islam, 2021 Publication	<1%
17	Submitted to Surabaya University Student Paper	<1%
18	Yuniska Prasetyanti. "PENGARUH STRATEGI PEMASARAN TERHADAP PENINGKATAN JUMLAH NASABAH DI PT. BPR ASWAJA PONOROGO", EQUILIBRIUM : Jurnal Ilmiah Ekonomi dan Pembelajarannya, 2016 Publication	<1%

Exclude quotes On Exclude matches < 5 words
Exclude bibliography On

Pedoman Wawancara

“Strategi Pemasaran biro haji dan umroh dalam meningkatkan jumlah jamaah PT. Arminareka Perdana Cabang Lampung”

1. Produk Apasaja yg di tawarkan oleh Pt. Arminareka perdana cabang lampung dalam menarik calon jamaah haji dan umroh?
2. Fasilitas apasaja yang di berikan untuk calon jamaah haji dan umroh pt al minareka perdana cabang Lampung ?
3. Apakah bapak pernah mengalami kesulitan dalam membimbing calon jamaah haji dan umroh di pt al minareka perdana Lampung ?
4. Bagaimana peningkatan jumlah jamaah pt al minareka setiap tahunnya
5. Bagaimana cara bapak membedakan produk atau layanan pt al minareka dari pesaing dalam pemasaran?
6. Apasaja Strategi pemasaran yang di gunakan oleh pt al minareka perdana Lampung?
7. Bagaimana cara mengukur keberhasilan dari strategi pemasaran yang di terapkan oleh pt al minareka perdana?
8. Media sosial apa yang sering di gunakan untuk mempromosi biro perjalanan haji dan umroh pt al minareka perdana Lampung?
9. Apakah ada jamaah yang pernah complain ketika bapak bimbingan manasik haji dan umroh?
10. Jika ada bagaimana solusinya?
11. Apasaja Hambatan yang pernah di alami oleh pt al minareka perdana Lampung dalam membimbing jamaah haji dan umroh?
12. Strategi apa yang akan bapak terapkan dalam menyikapi perubahan trend dalam lingkungan bisnis?

13. Apa langkah-langkah yang di lakukan untuk membangun hubungan baik dengan calon jamaah haji dan umroh?
14. Darimanakah ibu mengetahui travel umroh pt. arminareka perdana?
15. Bagaimana harga yang ditawarkan pt. arminareka perdana?
16. Menurut ibu bagaimana kualitas produk yang ditawarkan pt. arminareka perdana?
17. Apakah alur pendaftaran pt. arminareka mudah dipahami?

DOKUMENTASI

1. Kantor PT. Arminareka perdana cabang Lampung



2. Wawancara dengan Bapak Teguh Setia Budi selaku pimpinan PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung



3. Wawancara bersama Ibu haily selaku Admin PT. Arminareka Perdana Bandar Lampung



4. Mengecek perlengkapan haji



5. Wawancara dengan ibu saripah jamaah pt. arminareka

