

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Obyek Penelitian

1. Sejarah AlBAYt Tours Demak

AlBAYt Tours Demak merupakan perusahaan yang bergerak di bidang perjalanan umroh, haji khusus dan juga perjalanan wisata disertai dengan pelayanan *ticketing*, serta pengurusan pasport.

Sejarah berdirinya AlBAYt Demak ini terbentuk bermula dari pengalaman beliau Bapak H. Wahiburrohmah yang memang sering menjalankan ibadah umroh mandiri atau backpacker'an, kemudian beliau memiliki pemikiran untuk mendirikan biro umroh dan haji, dan juga adanya peluang yang sangat besar jika mendirikan biro umroh dan haji di Demak ini.

Dengan adanya beberapa pertimbangan, salah satunya adanya peluang tersebut sehingga beliau memutuskan untuk mendirikan biro perjalanan umroh dan haji di Demak. Sebelumnya beliau juga sudah mencari biro perjalanan umroh dan haji yang terbaik dan terpercaya untuk diajak kerjasama salah satunya yaitu AlBAYt Tours Pusat.

Awal mula bergabung dengan AlBAYt tepatnya di kantor pusat, tertarik dengan pelayanannya, Program-program yang dijalankan, dari segi harganya hingga memperhatikan tingkatan jamaah ada yang dari menengah bawah, atas, namun menengah bawah lebih antusias untuk mengikuti program umroh AlBAYt.

Namun untuk memastikan dan meyakinkan kembali untuk bekerjasama atau tidaknya, Bapak H. Wahiburrohmah beserta keluarga ikut bergabung dalam biro perjalanan umroh AlBAYt pusat, agar bisa merasakan langsung bagaimana pelayanan yang diberikan dari awal sampai akhir.

Setelah ikut bergabung dalam keberangkatan umroh di AlBAYt Pusat sekaligus merasakan pelayanan yang diberikan, ada sedikit kendala dalam komunikasi yang kurang serta kelalaian yang terjadi. Namun itu semua dapat teratasi dengan baik dan cepat ditanggapi sehingga kendala

yang terjadi dapat terselesaikan dengan baik. Adapun sebagaimana usaha yang telah dilakukan, hingga mengetahui pelayanan yang diberikan terkesan sangat baik, sehingga memutuskan untuk bekerjasama dengan Albayt Pusat dan mendirikan Albayt Tours Pertama di Kota Demak.

Saat ini, Albayt Tours Demak didirikan pada bulan Mei tahun 2014, hingga saat ini sudah berjalan menginjak 8 tahun. Awal mula berdirinya pun tidak semudah apa yang dilihat saat ini. Saat menginjak tahun pertama beroperasi Albayt Tours Demak hanya mampu memberangkatkan jamaah setiap 1 tahunnya hanya 2 sampai 3 kali pemberangkatan, hingga tahun berikutnya sedikit meningkat, dengan memberangkatkan 1 tahunnya 4 kali pemberangkatan. Hingga menginjak tahun berikutnya dalam satu bulan bisa memberangkatkan 1 kali pemberangkatan, dan untuk tahun ke 4, 5 sampai sekarang bisa memberangkatkan 1 bulanya 3 sampai 4 kali dalam sekali pemberangkatan hingga mencapai jumlah jamaah 45 orang dalam sekali pemberangkatan. Disinilah Albayt Tours Demak mulai mencapai titik kesuksesan hingga memperluas jaringan pada Albayt Tours di Kota Kudus.

2. Profil Albayt Tours Demak

Nama dari perusahaan ini yaitu Albayt Tours Demak merupakan perusahaan yang bergerak dibidang biro perjalanan umroh dan haji plus dengan menyediakan beberapa paket serta layanan seperti tour dan ticketting, pengurusan dokumen perjalanan, visa, transportasi, dan juga reservasi hotel. Berdiri pada bulan Mei 2014 . Adapun status dari biro Albayt Tours Demak yaitu dibawah PT. Albayt Wisata Universal yang terletak di Tangerang Selatan tepatnya di Ruko Win Niaga Center No.1 RT. 012 RW. 003 Pondok Betung Raya, Kel. Pondok Betung, Kec. Pondok Aren Kota Tangerang Selatan Prov. Banten.

PT. Albayt Wisata Universal cabang Demak yang bernamakan Albayt Tours Demak yang beralamatkan di Jalan Buyaran No 36 Demak.

Albayt Tour Demak dalam menjalankan operasionalnya tentu sudah mengantongi izin dari pemerintah yaitu keputusan Kepala Kantor Wilayah

Kementerian Agama Provinsi Jawa Tengah. Selain itu Albayt Tours Demak merupakan biro perjalanan umroh resmi dengan SK izin umroh No. 541 Tahun 2019 dan SK izin haji No. 153 Tahun 2020 yang kini telah lama berpengalaman dan selalu mengutamakan pelayanan yang terbaik. Adapun bentuk lain dari biro Albayt Tours Demak yang kini mendapat dukungan serta kepercayaan masyarakat sekitar karena sudah beberapa kali memberangkatkan calon jamaah umroh maupun haji.

Albayt Tours Demak mendapatkan penghargaan top agent terbaik se Indonesia dari pusat PT. Albayt Wisata Universal. Yang mana Albayt Tours Demak Mampu memberikan pelayanan terbaik kepada calon jamaah umroh serta memberangkatkan calon jamaah terbanyak yang mencapai kisaran 700-800 dalam setahun. Dengan pemberangkatan 3 sampai 4 kali perbulannya.

Jika dilihat dari segi dakwah yang dilakukan di Albayt Tours Demak sendiri dapat kita lihat salah satu contoh kecil yaitu, salah satu tujuan agen marketing selain menciptakan manajemen yang baik dan membuat suatu perencanaan dalam menentukan apa yang nantinya dipromosikan, sisi lain sebagai agen marketing yaitu mengajak calon jamaah untuk mendaftarkan umroh sebagai bagian dari keluarga Albayt Tours Demak. Dengan mengajak berumroh saja sudah dapat dilihat sebagaimana sebagai salah satu jalan dakwah yang dilakukan Albayt Tours Demak. Tidak hanya berhenti disitu saja, adanya beberapa paket yang sudah disiapkan oleh agen marketing, salah satunya ada paket umroh plus. Dimana umroh plus belajar lebih luas lagi mengenai sejarah-sejarah islam yang nantinya akan dikunjungi. Dari situ agen marketing menciptakan jalan dakwah dalam bentuk suatu produk.

3. Letak Geografis Albayt Tours Demak

Kantor cabang Albayt Tours Demak terletak di Desa Pulo Sari tepatnya di Jalan Buyaran No.36 Desa Pulo Sari RT.01 RW.01, Kecamatan Karang tengah, Kabupaten Demak, Provinsi Jawa Tengah, Kode Pos. Kantor cabang ini berdiri ditanah pribadi milik manajer Albayt Tours Demak. Letak kantor cabang Albayt Tours Demak sangat strategis dengan keberadaanya yang dipinggir jalan raya

sehingga dapat diketahui oleh masyarakat. Adapun batas-batas wilayah kantor Albayt Tours Cabang Demak yaitu :

Tabel 4.1
Batas Wilayah Albayt Tours Demak

| | |
|-----------------|---|
| Batas Wilayah | Berbatasan dengan Rumah atau Bangunan |
| Sebelah Utara | Berbatasan dengan Bangunan Indomaret |
| Sebelah Selatan | Berbatasan dengan Bangunan Koperasi |
| Sebelah Barat | Berbatasan dengan jalan raya (Jalan Buyaran) yang bersebarangan dengan pasar Tradisional. |
| Sebelah Timur | Berbatasan dengan Rumah Bapak Manajer H. Wahiburrohmah, S.E., P.hD |

4. Visi dan Misi Albayt Tours Demak

Adapun visi dari Albayt Tours Demak yaitu : “Untuk menjadi salah satu perusahaan jasa tour & travel muslim dengan mengedepankan salah satu biro perjalanan umroh dan haji yang memberikan pelayanan maksimal kepada jamaah, baik dari segi tour dan marketing dengan harga terjangkau dan Amanah”.

Sedangkan misi dari Albayt Tours Demak yaitu : “Mendapatkan feedback kenikmatan ibadah umroh bersama albayt, dengan rasa kebersamaan. Disertai sikap tolong menolong antar sesama jamaah”. Selain itu PT. Albayt Wisata Universal memegang misi¹:

- a. Membantu memudahkan perencanaan perjalanan wisata yang ekonomis dan nyaman
- b. Memberikan harga yang sangat terjangkau dengan pilihan paket yang variatif.
- c. Memberikan kenyamanan dan Bimbingan beribadah Umrah dan Haji untuk mencapai ibadah yang mabrur.
- d. Membina komunikasi yang baik dengan semua pelanggan.

¹Slamet Prihatin (Staf Albayt Tours Demak), wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

- e. Menjalin kerja sama dalam bidang pariwisata dengan semua pihak terkait.
- f. Menggunakan sumber daya manusia / tenaga kerja yang terlatih, bersertifikat dan profesional.
- g. Meningkatkan Pelayanan yang terbaik demi kepuasan pelanggan.²

5. Tujuan Albayt Tours Demak

Seluruh perusahaan yang ingin maju dan dapat berkembang tentunya memiliki tujuan . begitu juga dengan Albayt Tours Demak ini yang memiliki tujuan yaitu : “Dapat mewujudkan serta membantu masyarakat untuk menunaikan ibadah umroh dan haji serta wisata religi dengan memberikan layanan ibadah terbaik dan maksimal”.

6. Gambaran Strategi *Ultimate Advantage* pada Albayt Tours Demak.

Berdasarkan hasil penelitian di Albayt Tours Demak, yang mana biro perjalanan umroh ini banyak dikenal masyarakat di beberapa daerah, hingga sekarang bisa membuka kantor cabang kedua di Kudus dan selanjutnya Albayt Tours cabang Pati yang merupakan satu manajer dari Biro Albayt Tours Demak yaitu Bapak H. Wahiburrohmah. Dari sini peneliti melihat begitu berkembangnya biro Albayt Tours Demak, sehingga mempunyai cabang di beberapa kota lainnya. Biro Albayt Tours Demak salah satu biro yang dalam memberangkatkan setiap bulannya bisa mencapai 3 sampai 4 kali dalam pemberangkatan umroh. Pilihan produk yang begitu banyak disertai dengan harga terjangkau dan banyaknya perbedaan dari biro-biro umroh lainnya. Serta adanya sistem indent untuk pemilihan paket yang dengan cepat sudah full set. Sehingga memunculkan banyaknya variasi paket pada Albayt Demak ini. Dari sini dapat dilihat banyak calon jamaah umroh yang antusias untuk bergabung menjadi bagian dari biro albayt tours Demak. Dengan adanya gambaran tersebut peneliti tertarik dan ingin belajar lebih jauh bagaimana cara untuk merekrut calon jamaah umroh, dimana hal tersebut harus mengetahui

²[https:// www.albaytwisata.com/about/](https://www.albaytwisata.com/about/), 06 Mei, 2023.

strategi apa yang digunakan Albayt Tours Demak dalam merekrut calon jamaah umroh dengan menyimpulkan menggunakan strategi pemasaran melalui *Ultimate Advantage*. Setelah melakukan observasi dapat diketahui sebagaimana biro albayt tours Demak salah satu biro perjalanan umroh mampu memberikan pelayanan prima, banyak pilihan produk yang tersedia, dan dalam memasarkan produknya juga melalui media sosial, mulut ke mulut serta menggunakan media lainnya dan hal utama yang menjadi prinsip dari Biro Albayt ini bukanlah mengutamakan hanya tentang keuntungan dalam melakukan penjualan melainkan harus mengutamakan pelayanan yang terbaik untuk tamu-tamu Allah. *Ultimate Advantage* disini salah satunya strategi penjualan dalam suatu produk untuk menarik minat calon jamaah yaitu adanya perbedaan produk diantara perusahaan lainnya dan juga ada pelayanan umroh dulu bayar belakang (itupun hanya beberapa). Banyak produk yang dimiliki Albayt Tours Demak, dan salah satu produk yang paling menarik dari biro Albayt Tours Demak ini yaitu Paket Arbain, yang mana menjadi salah satu pembeda dari biro lainnya dan disamping itu harga dari produk itu sendiri serta pemberangkatan umrohnya dalam kurun satu bulan bisa memberangkatkan 3 bahkan 4 kali pemberangkatan.³ Dapat disimpulkan bahwasanya hal yang sudah dijelaskan diatas mengenai gambaran *ultimate advantage* yang saat ini diterapkan pada Albayt Tours Demak.

7. Struktur Organisasi Albayt Tours Demak Beserta Tugasnya

Suatu organisasi dalam suatu perusahaan pastinya tidak terlepas dari yang namanya struktur organisasi. Organisasi adalah suatu proses menggabungkan pekerjaan beberapa orang ataupun kelompok dengan melakukan masing-masing tugas yang harus dilaksanakan secara efisien, teratur, positif dan terkoordinasikan.⁴ adapun fungsi

³Slamet Prihatin (Staf Demak), wawancara Observasi oleh penulis, 22 Februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

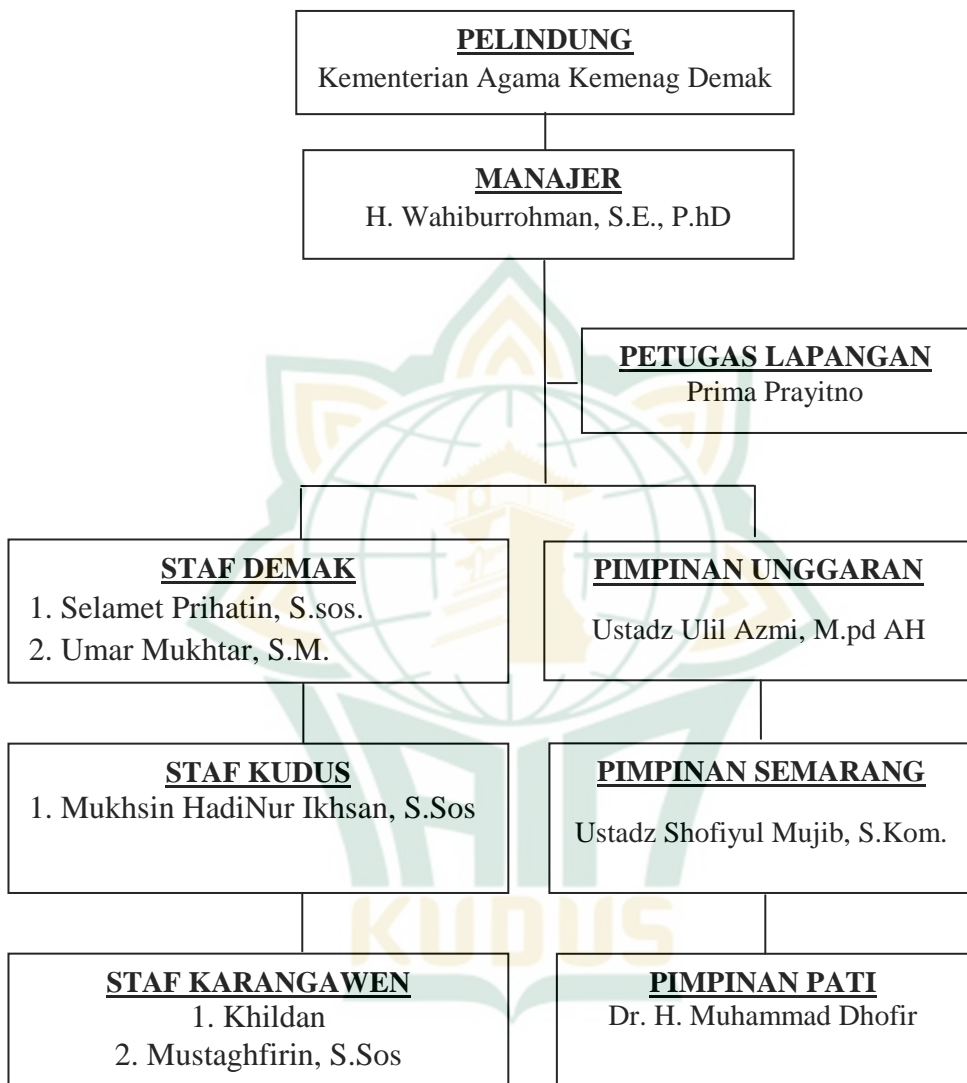
⁴Sutarto, *Dasar-Dasar Organisasi*, (Yogyakarta: Gajah Mada University Press, 1992), 23.

organisasi tersebut untuk menjelaskan posisi seseorang dalam fungsi tugas pokoknya dan fungsi dari setiap komponen yang ada dalam suatu organisasi.

Struktur sendiri berkaitan dengan hubungan yang tetap dalam sebuah organisasi. tentang bagaimana pekerjaan-pekerjaan dalam organisasi dirancang, bagaimana pekerjaan-pekerjaan itu bisa diatur dengan baik. Adapun struktur organisasi sendiri memiliki peran yang penting terhadap perilaku organisasi atau orang-orang dalam organisasi serta efektivitas dari organisasi tersebut.⁵ adapun Albayt Tours Demak memiliki struktur organisasi yang dimana memiliki tugas dan fungsi masing-masing dengan jelas. Berikut struktur organisasinya :



⁵Wayan Gede Supartha dan Desak Ketut Sintaasih, *Pengantar Perilaku Organisasi (Teori, Kasus dan Aplikasi Penelitian)*, (Denpasar: CV. Setia Bakti, 2017), 11.



Berdasarkan gambar diatas maka dapat dilihat bahwasannya devisa tersebut sudah terisi oleh beberapa orang yang hal tersebut membentuk sebagai TIM. Adapun Tugas Pokok dan fungsi-fungsi dari struktur organisasi diatas yaitu :

- a. Pelindung : Kementerian Agama Kabupaten Demak, Memiliki tugas dan fungsi sebagai pemegang kekuasaan tertinggi, melaksanakan tugas dan bertanggung jawab atas seluruh keputusan pada hasil konferensi.
- b. Manajer : Memonitoring seluruh tugas serta bertanggungjawab penuh atas keputusan yang dilaksanakan Albayt Tours Demak, Kudus dan Pati.
- c. Staf Demak : Memonitoring tugas serta bertanggungjawab setiap kegiatan yang dijalankan dikantor Albayt Demak.
- d. Staf Kudus : Memonitoring tugas serta bertanggungjawab setiap kegiatan yang dijalankan di kantor Albayt Kudus.
- e. Staf Karangawen : Memonitoring tugas serta tanggungjawab di karangawen.
- f. Pimpinan Pati, Semarang, Unggaran : Ikut berkontribusi serta menjalankan setiap kegiatan yang berkaitan dengan Albayt Tours Demak, Kudus dan Pati.

Dengan seiring berjalannya waktu tentunya banyak proses yang telah dilalui. Dari sini juga akan mengetahui bahwasanya, manajer, pimpinan dari masing-masing daerah serta staf selalu dan ikut berkontribusi pada bagian pemasaran yang dilakukan guna dapat merekrut calon jamaah umroh menjadi bagian dari biro perjalanan haji umroh Albayt Tours Demak.

Kegiatan Operasional dan pelayanan di Albayt Tours Demak dilaksanakan oleh sumber daya manusia yang profesional sehingga dapat berjalan sesuai dengan tujuan. Para staf Albayt Tours Demak yang melakukan pekerjaan secara profesional tentunya didukung dengan latar belakang pendidikan dan pengalaman yang mumpuni.

8. Sarana dan Prasarana Albayt Tours Demak

Dalam sebuah perusahaan pasti memiliki sarana dan prasarana yang pasti untuk mendukung pekerjaan agar maksimal. Adapun sarana dan prasarana berperan penting

dalam menjalankan suatu tujuan, maksud adanya sarana dan prasarana tersebut sebagai suatu usaha pengadaan dan pemeliharaan alat benda yang bergerak maupun tidak bergerak yang digunakan untuk menunjang kelancaran suatu proses maupun kegiatan secara langsung maupun tidak langsung untuk suatu tujuan.⁶ Berikut Sarana dan Prasarana yang ada di Albayt Tours Demak sebagaimana untuk menunjang kinerja staf sekaligus memudahkan terlaksananya operasional dalam biro perjalanan Albayt Tours Demak⁷:

Tabel 4.2
Sarana dan Prasarana Albayt Tours Demak

| No | Jenis | Jumlah |
|-----|---------------------------|----------|
| 1. | Kantor Albayt Tours Demak | 1 Kantor |
| 2. | Gudang Perlengkapan | 1 Ruang |
| 3. | Komputer | 1 Unit |
| 4. | Printer | 1 Unit |
| 5. | Scan | 1 Unit |
| 6. | Meja | 3 Unit |
| 7. | Kursi | 7 Unit |
| 8. | Loker Dokumen | 1 Unit |
| 9. | AC (Air Conditioner) | 2 Unit |
| 10. | Kipas Angin | 1 Unit |
| 11. | Mesin Penghitung Uang | 1 Unit |
| 12. | CCTV | 2 Unit |

9. Produk dan Layanan AlBbayt Tours Demak

Setiap perusahaan baik yang bergerak dibidang barang maupun layanan jasa pasti memiliki produk-produk yang ditawarkan. Begitu sama halnya Albayt Tours Demak yang menyediakan beberapa produk-produk serta layanan yang ditawarkan berupa program umroh maupun haji plus yang memiliki beberapa paket. Masing-masing

⁶Nur Bidayah, Manajemen Sarana Dan Prasarana Pendidikan Di SMK Muhammadiyah 1 Kertosono Kabupaten Nganjuk, (Thesis: IAIN Kediri, 2018), 19.

⁷Selamat Prihatin, (Staf Demak), wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

dari paket yang telah disediakan dibedakan atas periode, keberangkatan, harga, akomodasi hotel. Berikut produk-produk Albayt Tours Demak⁸:

a. Program Haji

1) Haji Plus

Haji plus merupakan salah satu program haji resmi di Indonesia yang masuk kuota pemerintah melalui kemenag. Namun program haji plus yang jumlahnya terbatas dan tidak sebanyak haji reguler. Adapun dengan adanya haji plus ini, dari biro perjalanan haji dan umroh akan memberikan pelayanan yang cukup maksimal kepada calon jamaah haji plus. Program haji plus sendiri memiliki harga yang cukup mahal dari pada haji reguler.

2) Haji Khusus

Program haji khusus yang mana kita ketahui sebagai program haji ONH Plus yang diselenggarakan oleh pihak swasta dalam hal biro perjalanan haji. Adapun dalam haji khusus ini memiliki masa tunggu yang tidak terlalu lama seperti haji reguler. Dan tentunya hal tersebut sangat berpengaruh pada suatu harga, dimana harga program haji khusus lebih mahal dibanding haji reguler.

b. Program Umrah

Biro Albayt Tours Demak menyediakan beberapa layanan program umroh dengan beberapa paket. Dalam setiap paket terdapat perbedaan penawaran dengan memiliki keunggulan masing-masing pada setiap paket. Penawaran tersebut memiliki perbedaan diantaranya mulai dari harga, fasilitas, dan akomodasi hotel yang mungkin dilihat dari jarak hotel. Adapun penjelasan mengenai beberapa paket umroh diantaranya :

1) Paket Umroh Reguler

Paket umroh reguler sendiri dilaksanakan diwaktu tertentu. Umroh reguler sendiri terbilang paket yang cukup mahal dibandingkan dengan paket

⁸Mukhsin Hadinur Ikhsan (Staf Kudus), wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 2, transkrip.

umroh lainnya. Umroh paket reguler ini dilaksanakan selama 9 hari dengan harga yakni Rp. 30.500.000,- .

2) Paket Umroh Jumatain

Salah satu paket umroh spesial dari Albayt Tours Demak. Paket umroh jum'atain ini dibarengi plus thaif dengan difasilitasi kereta cepat. Dengan waktu pemberangkatan 12 hari, dan 1 hari untuk melaksanakan city tour⁹.

3) Paket Umroh Arbain

Paket umroh arbain merupakan paket unggulan yang dapat diikuti oleh semua kalangan masyarakat. Namun paket umroh arbain ini lebih banyak diminati oleh masyarakat dikarenakan waktu pemberangkatan ibadah umroh yang terhitung lama selama 16 hari.

4) Paket Umroh Plus

Paket Umroh Plus yang dimaksud ini adalah paket unggulan yang diikuti oleh semua kalangan masyarakat, terlebih anak-anak muda. Paket umroh plus ini dibarengi dengan city tour ke Turkey . paket umroh plus city tour turkey ini terhitung waktu pemberangkatan 11 hari.

5) Paket Umroh Ramadhan

Menjelang datangnya bulan ramadhan, pihak Albay Tours Demak memberikan pilihan paket istimewa yaitu paket umroh ramadhan, jika dilihat dari segi pelaksanaannya yaitu pada bulan ramadhan dimana seluruh amal baik akan dilipat gandakan pahalanya oleh Allah SWT.

6) Paket Umroh Syawal

Paket umroh syawal yang dilakukan pada datangnya bulan syawal setelah dijalankan setelah datangnya ibadah puasa pada bulan ramadhan dengan menyempurnakan dengan melaksanakan ibadah umroh. Yang lebih spesial lagi dari paket umroh syawal ini dibarengi dengan plus city tour di

⁹Selamat prihatin, (Staf Demak), wawancara oleh penulis, 22 Februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

Kualalumpur dengan waktu pemberangkatan 12 hari, 1 hari nya untuk melaksanakan city tour kekualalumpur. Selain melaksanakan ibadah umroh, para jamaah juga diajak untuk melihat serta mengenal sejarah islam yang ada di Negara Kualalumpur. Harga umroh Syawal plus City Tour Ke Kualalumpur di biro Albayt Tours Demak yaitu Rp. 29,800.000,-

Selain paket-paket yang ditawarkan tersebut, dalam hal ini jamaah juga mendapatkan hak perlengkapan yang sudah termasuk dalam harga paket dengan berbagai fasilitas layanan yang disediakan untuk calon jamaah dengan tujuan memudahkan para jamaah dalam menjalankan ibadah umroh sehingga jamaah merasa nyaman. Sebagai biro perjalanan yang mengutamakan pelayanan, Albayt Tours Demak memberikan fasilitas serta layanan yang didapat jamaah yaitu:¹⁰

1) Bimbingan ibadah manasik haji dan umroh

Dalam menjalankan ibadah haji dan umroh harus dibarengi ilmu untuk menjalankan ibadah secara baik dan benar agar dalam menjalankan ibadah dengan tenang dan khusyu'. Dalam hal ini Albayt Tours Demak menyiapkan tim khusus kepentingan selama manasik dijalankan, dengan memberikan materi manasik yang nantinya disampaikan kepada para jamaah.

- 2) Tiket Pesawat PP
- 3) Pengurusan Visa
- 4) Transpotasi Domestik
- 5) Makan 3x sehari selama program
- 6) Muthowif/ Guide Berpengalaman
- 7) Bagasi 30 Kg sesuai ketentuan penerbangan
- 8) Asuransi
- 9) Air zam-zam 5 Liter
- 10) Perlengkapan Umroh

¹⁰Mukhsin Hadinur Ikhsan (Staf Kudus), wawancara o leh penulis, 11 April, 2023, wawancara 2, transkrip.

Pria : Koper, tas tenteng, kain batik, baju koko, kain Ihrom, Sabuk Ihrom, syal, Tas Sandal.

Wanita : Koper, Tas Tenteng, Kain batik, Mukena, Syal, Tas Sandal.

c. Moslem Tours

Wisata muslim yang disediakan oleh pihak biro perjalanan umroh dan haji sebagai salah satu wisata islam yang dapat menarik minat para calon jamaah umroh. Wisata muslim ini sebagai kunjungan wisata ke negara-negara atau kawasan yang memiliki sejarah keislaman, salah satunya yaitu jejak para nabi, seperti yarussalem, palestina (tidak umroh).¹¹

B. Deskripsi Data Penelitian

Sebelum peneliti melakukan penelitian, peneliti melaksanakan observasi di lokasi penelitian yaitu Albayt Tours Kudus. Namun Peneliti melaksanakan penelitian di Biro Perjalanan haji dan umroh Albayt Tours Demak yang mana cabang biro ini sudah berdiri kurang lebih 8 tahun yang berada dalam naungan Kementerian Agama.

Selanjutnya penelitian ini dilakukan kurang lebih 1 bulan, mulai dari 11 April 2023 – 15 Mei 2023. Penelitian ini dilakukan di Kantor Albayt Tours Demak. Adapun penelitian ini juga dilakukan diluar jam kantor. Dengan waktu 1 bulan penelitian ini mencakup tentang segala data yang dibutuhkan, terkait dengan narasumber wawancara data-data terkait hingga alumni jamaah.

Data ini diperoleh melalui wawancara mulai awal hingga akhir oleh peneliti, dan dukung oleh dokumentasi. namun jika ada data terkait yang kurang jelas peneliti melaksanakan wawancara lanjutan secara langsung dan tidak langsung hingga melakukan wawancara secara online. Untuk pelaksanaan penelitian ada beberapa kendala terkait narasumber yang kita wawancarai namun dapat terselesaikan dengan baik.

Adapun informan yang dijadikan subjek penelitian dalam penelitian ini adalah, sebagai berikut :

¹¹Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

Tabel 4.3
Identitas Informan

| No | Nama Informan | Jenis Kelamin | Keterangan | Alamat |
|----|------------------------------------|---------------|------------------|---|
| 1. | Shofiyul Mujib, S.kom. | L | Agen Semarang | Jl Raya Semarang |
| 2. | Slamet Prihatin, S.Sos. | L | Staf Admin Demak | Jl.Buyaran No.36 Demak |
| 3. | Mukhsin Hadi Nur Ikhsan, S.Sos. | L | Staf Admin Kudus | Jl.KH.Asnawi Kudus. |
| 4. | Ali Muchtar | L | Alumni Jamaah | Robayan 08/02 Kec. Kalinyamatan Jepara. |
| 5. | Chilma Nihayatul Ulya | P | Alumni Jamaah | Robayan 08/02 Kec. Kalinyamatan Jepara. |
| 6. | Rukani | L | Alumni Jamaah | Bacin 04/01 Kec. Bae Kab.Kudus. |
| 7. | Marzuki | L | Alumni Jamaah | Kaliputu, Kec. Bae Kab. Kudus. |

Dengan demikian peneliti mendapat 7 informan yang berkaitan dengan penelitian. Dengan adanya informan tersebut kedepannya dapat membantu peneliti dengan memberikan informasi-informasi serta pernyataan yang sesuai dengan topik bahasan dalam penelitian ini sehingga mendukung data penelitian yang dibutuhkan oleh peneliti sebagai berikut :

1. Strategi Manajemen Pemasaran Melalui *Ultimate Advantage* Dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh pada Albayt Tours Demak.

Strategi adalah suatu rencana yang tepat untuk melangkah pada tujuan berikutnya, agar mencapai suatu sasaran yang dapat berhubungan satu sama lain yang

terkait. Sedangkan strategi *ultimate advantage* yang berarti suatu penawaran yang menarik yang mempunyai nilai tambah tersendiri pada penerapan strategi tersebut. sementara rekrutmen sendiri proses mencari dan menarik calon jamaah umroh.

Dari hasil penelitian temuan pada biro perjalanan Albayt Tours Demak ini menggunakan strategi pemasaran melalui *Ultimate Advantage*, serta mengetahui proses manajemennya dalam merekrut calon jamaah Albayt Tours Demak.

Pada sub bab ini akan diuraikan hasil kajian lapangan yang berkaitan dengan fokus Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh. Gambaran mengenai strategi yang digunakan dalam proses manajemennya dalam merekrut calon jamaah umroh diperoleh dari berbagai sumber informasi dari narasumber, terkait saat melakukan observasi, wawancara dan dokumentasi.

Berdasarkan dari hasil observasi serta dalam wawancara saat melakukan penelitian selama ini, ditemukan beberapa item tentang strategi yang digunakan dalam proses manajemen yang berkaitan erat dengan proses merekrut calon jamaah umroh, yakni fokus penelitian ini antara lain : Perencanaan, Pengorganisasian, Pelaksanaan, dan Pengawasan. Dari adanya proses tersebut harus dilakukan kajian lebih jauh. Berikut penyajian hasil penelitian yang dilakukan peneliti :

a. Perencanaan Strategi Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh Albayt Tours Demak.

Perencanaan adalah suatu kegiatan yang merumuskan suatu rencana untuk masa yang akan datang. Perencanaan ini biasanya dirumuskan suatu penetapan tujuan yang telah ada sebelumnya. Dalam hal perencanaan biasanya mengenai hal yang harus dikerjakan seperti apa yang harus dilakukan, kapan, dimana, dan bagaimana melakukannya. Perencanaan dapat berarti suatu proses dalam menyusun sebuah cara. Perencanaan sendiri suatu tindakan untuk memilih dan menghubungkan antara asumsi-asumsi mengenai masa

yang akan datang dan apa saja hal yang harus dilakukan untuk mencapai tujuan selanjutnya akan tercapai.

Dalam hal ini perencanaan yang dilakukan Biro Albayt Tours Demak dalam merekrut calon jamaah umroh harus memberikan strategi yang tepat serta penawaran yang menarik. Untuk membuat strategi yang tepat serta penawaran yang menarik harus memiliki standar perencanaan yang baik agar dapat merekrut calon jamaah umroh serta menjadi bagian dari biro Albayt Tours Demak.

Manajemen pemasaran sendiri menjadi salah satu lingkup penting didalam suatu manajemen perusahaan dalam mengedepankan visi, misi serta tujuan. Maka perlunya strategi yang tepat sasaran untuk merekrut calon jamaah umroh dibarengi proses perencanaan dengan baik agar tercapai suatu tujuan. Albayt Tours Demak ini memiliki perencanaan strategi pemasaran untuk memasarkan sebuah produk atau program-program guna dapat merekrut calon jamaah umroh pada setiap tahunnya. Berikut penyajian hasil penelitian yang dilakukan peneliti sebagai berikut:

Adanya segmentasi pada Albayt Tours Demak dengan adanya produk serta program-program yang ditujukan pada semua kalangan, namun terlebih program umroh lebih banyak diikuti oleh kalangan yang sudah berkeluarga. Albayt Tours Demak menciptakan produk yang menarik, variatif dan juga harga terjangkau dan sudah pasti dari segala sisi.

Bapak Shofiyul mujib selaku agen semarang yang bergabung menjadi bagian dari Albayt Tours Demaksaat wawancara mengatakan yang Pertama, dalam sebuah perencanaan yang utama yaitu Produk. Produk ini yang nantinya kita pasarkan tentu harus menarik, produk sendiri berkaitan dengan fasilitas dan biaya. Adapun produk yang kita rancang harus sudah sesuai dengan fasilitas yang didapat jamaah umroh serta biaya sudah sesuai dengan pilihan produk tersebut. Namun perbedaan biro Albayt Tours Demak dengan biro lainnya terkait dengan ketidakpastian pada suatu produk dan kepastian suatu produk, namun di Albayt

Tours Demak sendiri pasti akan suatu produk, fasilitas serta biayanya yang sudah pasti jadwal pesawatnya, sudah pasti hotelnya dan keberangkatannya.¹²

Dalam perencanaan strategi pemasaran, hal pertama yang dilakukan saat melakukan mempromosikan yaitu menentukan produk dengan memastikan waktu, tempat, dan kapan proses promosi itu sendiri dilakukan. Adapun sebelum produk dipublikasi terlebih dahulu memastikan produk yang dipasarkan benar-benar pasti. Hingga langkah selanjutnya dapat menentukan waktu dan tempat promosi dilakukan, apakah hanya melalui mulut kemulut, media sosial dan pamflet-pamflet. Hal ini diperjelas kembali oleh Bapak Shofiyul Mujib selaku agen semarang saat wawancara mengatakan bahwa, setelah melakukan perencanaan yang sudah pasti produknya langkah selanjutnya yaitu mempromosikan produk. Setelah memastikan produk yang dipromosikan benar-benar pasti sesuai dengan syariat yang dikeluarkan oleh kemenag yaitu Lima pasti, yang mana lima pasti tersebut harus dipenuhi terlebih dahulu baru hingga mempublikasikan produk melalui media online, media fisik melalui flayer, baliho hingga sosialisasi hingga ada permintaan dari jamaah untuk mengenalkan biro umroh yang amanah.¹³

Hal ini juga ditambahkan oleh Slamet Prihatin selaku Staf Demak saat melakukan wawancara mengatakan bahwa Dalam mempromosikan produk antara lainnya dengan membuat spanduk seperti MMT, biasanya disebar perkabupaten salah satunya kudus dan demak. Dan disebar dibulan-bulan tertentu baik itu syawal, awal musin, dan ramadhan.¹⁴

Penggunaan media dalam hal untuk mempromosikan suatu produk yang dipublikasikan oleh Albayt Demak, juga harus melihat peluang target yang

¹²Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

¹³Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

¹⁴Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, transkrip.

nantinya kita tuju. Yang mana target sendiri salah satu proses keberhasilan dalam sebuah promosi. Tanpa adanya sebuah promosi maka masyarakat tidak akan mengenal biro umroh itu sendiri. Salah satunya yaitu Bapak Rukani selaku Alumni Jamaah Albayt Demak saat melakukan Wawancara mengatakan Saya mengenal Biro Umroh Albayt Tours Demak ini dari saudara, sebelumnya saya juga sudah mengenal biro albayt tersebut sehingga pada akhirnya saya menjadi bagian dari Albayt Tours Demak ini.¹⁵

Hal serupa juga dikatakan oleh pasangan suami istri yaitu Bapak Ali Muchtar dan ibu Chilma saat wawancara menjelaskan Saya mengenal Biro Albayt Demak ini dari saudara, yang mana sebelumnya belum mengetahui biro Albayt.¹⁶

Dari adanya pernyataan-pernyataan yang ada sejauh ini penelitian yang saya temukan dari beberapa alumni jamaah salah satunya mengetahui produk albayt dari rekomendasi keluarga atau saudara melalui mulut ke mulut dan salah satunya mengetahui dari sisi lain yaitu melalui sebaran pamflet yang disebarakan salah satunya yaitu kabupaten kudus.

Adapun saat ini target dalam mempromosikan produk yang ada di Albayt Tours Demak sendiri ditujukan mulai dari masyarakat yaitu Bapak, ibu hingga kalangan anak muda. Hal ini ditambahkan oleh Slamet Prihatin selaku staf Demak saat melakukan wawancara mengatakan adanya berbagai pilihan produk yang dipromosikan masing-masing produk yang dikeluarkan berbeda target yang dituju salah satunya yaitu umroh plus Turkey, yang mana lebih banyak diminati oleh kalangan anak muda yang mana masih memiliki jiwa-jiwa eksplor yang lebih untuk menjalankanya.¹⁷

¹⁵Rukani, wawancara oleh penulis dengan alumni jamaah, 16 Mei, 2023, wawancara 5, transkrip.

¹⁶Ali Muchatar dan Chilma Nihayatul Ulya, wawancara oleh penulis alumni jamaah, 9 Mei, 2023, wawancara 4, transkrip.

¹⁷Slamet Prihatin, wawancara Observasi oleh penulis, 22 februari, 2023. wawancara 1, transkrip.

Dalam suatu perencanaan juga penting untuk mempersiapkan tim yang terjun untuk mempromosikan produk. Hal tersebut diperjelas oleh Slamet Prihatin saat wawancara yang mengatakan bahwa: Dalam mempromosikan Albayt sendiri memiliki Tim Agen, yang mana agen tersebut tersebar di Semarang, Karangawen, Unggaran, Kudus, Pati, Rembang. Yang mana setiap agen sudah terbentuk tim yang solid. Dengan adanya tim agen dapat memudahkan menyebarkan informasi terkait keberangkatan umroh. Masing-masing-masing agen saat ini cukup aktif hingga produk-produk yang baru dikeluarkan cepat terpenuhi kuota dalam keberangkatan umrohnya¹⁸

Untuk itu pentingnya pengorganisasian dalam perusahaan untuk mencapai suatu tujuan yang hendak dicapai, agar apa yang telah disusun nantinya dapat berjalan dengan baik.

Perencanaan sendiri adalah satu hal yang penting dalam fungsi manajemen yang paling esensial dalam mencapai suatu tujuan yang diinginkan. Karena tanpa adanya suatu perencanaan maka pelaksanaan tidak akan berjalan dengan baik. Seperti halnya dalam suatu pelaksanaan tanpa adanya perencanaan maka akan dilakukan tanpa adanya arah sehingga sulit untuk mencapai suatu tujuan.

Selain memperhatikan dari segi waktu dan tempat, Albayt sendiri juga mempersiapkan beberapa pilihan produk yang sangat menarik dengan dibarengi harga yang cukup terjangkau bagi jamaah umroh dan tentunya disertai pelayanan prima terhadap calon jamaah. Yang mana dari segi harga jika dibandingkan dengan biro lainnya lebih terjangkau. Hal tersebut juga dipertegas oleh Slamet Prihatin selaku staf admin Demak saat wawancara mengatakan bahwa: Harga paket Umroh di Albayt Tours Demak lebih terjangkau jika dibandingkan dengan biro lainnya, yang mana paket spesial yang kita yaitu paket Arbain dengan

¹⁸Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

keberangkatan 16 hari hanya mencapai kisaran 31,5 juta. Jika dibandingkan dengan biro lainnya dengan keberangkatan 16 hari pastinya harganya lebih tinggi, selain harga yang cukup terjangkau juga ada pilihan paket yang sangat variatif.¹⁹

Untuk dapat terus meningkatkan jumlah jamaah umroh di Albayt Tours Demak harus mampu menciptakan pilihan paket yang variatif dan menarik dengan harga terjangkau serta amanah. Adapun dengan ini Albayt Tours Demak dalam hal mempromosikan produk-produk yang dimiliki melalui brosur, lingkup keluarga & saudara, dari mulut kemulut, baik melalui pamflet, spanduk, baliho dan melalui media sosial yaitu tiktok dan instagram.

Berdasarkan hasil wawancara diatas, promosi dalam suatu perusahaan ataupun lembaga itu sangat penting dilakukan karena agar mengenalkan perusahaan lembaga yang dipimpin kepada masyarakat, agar masyarakat menjadi bagian dari perusahaan kami. Selain promosi penting digunakan dalam strategi pemasaran, kualitas dari kinerja-kinerja juga harus diperhatikan. Tanpa adanya kinerja yang baik maka juga akan berdampak pada pemasaran itu sendiri.

Dari adanya perencanaan satu dengan lainnya diharapkan semua dapat diterapkan dengan baik dan berjalan sesuai tujuan dan bisa dilakukan dengan baik oleh tim Albayt Tours Demak. Adapun maksud adanya strategi pemasaran ini langkah selanjutnya yaitu pelaksanaan pemasaran yang diprogramkan oleh biro Albayt Tours Demak agar dapat meningkatkan jumlah dan menjadi tamu-tamu Allah yang menjadi bagian dari Albayt Tours Demak.

b. Pengorganisasian Strategi Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di Albayt Tours Demak.

Hal penting lainnya dalam suatu perencanaan pemasaran adalah setiap perusahaan harus merancang

¹⁹Slamet Prihatin, wawancara observasi oleh penulis, 22 Februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

suatu organisasi didalamnya sebagaimana agar dapat melaksanakan strategi dan rencana pemasarannya. Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan selama penelitian berlangsung bahwasannya pengorganisasian pada strategi pemasaran berjalan cukup baik dan sesuai dengan tugas atau jobdesknya masing-masing, sebagaimana hal tersebut disampaikan langsung oleh Bapak Sofiyul mujib saat wawancara berlangsung, yang mengatakan bahwasanya pengorganisasian dalam strategi pemasaran tersebut sudah sesuai dengan tugasnya masing-masing, sebagaimana ada pembagian tugas dalam posisi penyusunan paket-paket termasuk penyusunan paket, pengurusan promosi produk, dan juga melalui pada masing-masing agen yang tersebar dimasing-masing daerah namun ketika ada kendala satu sama lain dapat membantu.²⁰

Sebagaimana juga di tambahkan Slamet Prihatin saat melakukan wawancara, menjelaskan yakni Adapun dalam penyusunan organisasi Strategi Marketing ini sendiri dipimpin langsung oleh Manajer Biro Haji dan Umroh Albayt Demak yaitu Bapak Wahiburrohman yang mana bertanggungjawab atas semua kegiatan dalam strategi pemasaran termasuk dalam mempromosikan produk dan melaporkan kepada direktur pemasaran.²¹

Nah dalam hal ini sudah dapat dilihat bahwasanya pengorganisasian yang dilakukan biro haji umroh Albayt Demak sesuai dengan jobdesk masing-masing. Yang mana dalam menentukan harga, produk, hingga paket secara langsung dihandel oleh langsung oleh bapak wahiburrohman selaku manajer Albayt Demak, serta ikut dibantu oleh bapak sofiyul mujib, ustadz ulil azmi dan rekan-rekan agen lainnya yang menjadi bagian dari Albayt Demak.

²⁰Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

²¹Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

Adapun pengorganisasian dalam melaksanakan promosi juga dilakukan oleh banyak pihak, diantaranya dilakukan langsung oleh bapak wahiburrohman, pimpinan pada setiap masing-masing agen, dan staf-staf Albayt Demak yang ikut andil dalam mempromosikan produk Albayt Demak.

Seperti penjelasan dalam wawancara saat observasi Slamet Prihatin, menjelaskan Pengorganisasian dalam strategi pemasaran, yang termasuk diantaranya yaitu adalah kegiatan promosi produk. Adapun pengorganisasian dalam mempromosikan produk sudah berjalan dengan baik melalui media sosial, pemasangan baliho, mulut kemulut, lingkungan keluarga, lingkungan kerja, brosur hingga banner-banner pada setiap sudut jalan dan termasuk alumni jamaah yang antusias dalam mempromosikan Produk dari Albayt Demak.²²

Sebagaimana pernyataan diatas adapun pengorganisasian dalam mempromosikan produk direncanakan dengan baik, yang mana Slamet Prihatin serta Mukhsin Hadi Nur Ikhsan yang ikut andil dalam mempromosikan produk melalui Media Sosial, pemasangan banner serta baliho dan secara langsung turun lapangan untuk mempromosikan. Adapun adanya promosi dari mulut kemulut melalui alumni jamaah sehingga dapat mengenalkan lebih jauh tentang Albayt Demak ini sendiri, serta juga dapat melakukan promosi melalui lingkungan kerja, keluarga, sehingga mengetahui produk-produk yang dimiliki Albayt Demak serta mengenal lebih jauh tentang biro haji dan umroh Albayt Demak ini.

c. Pelaksanaan Strategi Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di Albayt Tours Demak.

Didalam prinsip manajemen proses pelaksanaan dilakukan setelah adanya perencanaan dan juga pengorganisasian itu dibuat. Berdasarkan hasil

²²Slamet Prihatin, wawancara observasi oleh Penulis, 22 Februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

wawancara dengan Bapak Shofiyul Mujib selaku agen semarang, mengatakan yakni Pelaksanaan merupakan wujud dan realisasi dari perencanaan program yang telah ditunjukkan dalam skala prioritas atau sasaran mutu yang hendak dicapai.²³

Dalam hal ini juga dijelaskan bahwasanya pemasaran adalah langkah utama dari sebuah biro haji dan umroh guna untuk mempromosikan produk-produk paket umroh untuk mendapatkan calon jamaah umroh. Adapun untuk meningkatkan jumlah jamaah yang ada di Albayt Demak selain memberikan produk yang variatif dan juga harga terjangkau harus diimbangi dengan pelayanan yang baik serta memberikan prinsip lima pasti, dan juga memperhatikan pilihan paket yang dipilih sesuai dengan kebutuhan jamaah.

Berikut sebagaimana bentuk pelaksanaan dari strategi pemasaran melalui ultimate advantage melalui pilihan paket yang variatif dengan harga spesial pada pemberangkatan umroh Tahun 2023 periode Januari – Agustus pada Albayt Tours Demak. Adapun program dan Paket Umroh yang ditawarkan sebagai berikut :

Tabel 4.4

Data Paket dan Harga Umroh Tahun 2023
Periode Januari - Agustus

| Nama Paket | Estimasi Keberangkatan | Harga | Fasilitas |
|-------------------|-------------------------------|--------------|--|
| Umroh Arbain | 16 Hari/ 6 Januari 2023 | 32,5 Juta | Pesawat : Lion Air Akomodasi Hotel: Makkah : Fajr Badi 2 Madinah : Durat Eiman |
| Umroh Reguler | 9 Hari/ 23 Januari 2023 | 30,5 Juta | Pesawat : Saudia, spesial JED-MAD Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Agyad Madinah : Hayyat Plus |

²³Bapak Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

| | | | |
|----------------------------|---------------------------|-----------|--|
| Umroh Awal Tahun | 12 Hari/ 10 Januari 2023 | 32,9 Juta | Pesawat : Saudia Airlines Akomodasi Hotel : Makkah : Elaf Masaher Madinah : Concord Dar Kair |
| Umroh Jum'atain | 12 Hari/ 8 Februari 2023 | 30,5 Juta | Pesawat : Malaysia Airline (plus city tour Kualalumpur Gratis Ziarah Thai). Akomodasi Hotel : Makkah : Fajr Badi 2 Madinah : Hayyat Plus |
| Umroh Isra' Mi'raj | 9 Hari/ 17 Februari 2023 | 30,9 Juta | Pesawat : Saudia Airlines Akomodasi Hotel : Makkah : Elaf Masaher Madinah : Concord dar khair |
| Umroh Arbain | 16 Hari/ 25 Februari 2023 | 34,5 Juta | Pesawat : Lion Air Akomodasi Hotel : Makkah : Elaf Masaher Madinah : Durat Eiman |
| Umroh Awal Ramadhan | 12 Hari/ 20 Maret 2023 | 35,5 Juta | Pesawat : Emirates Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Agyad Madinah : Hayyat Plus |
| Promo Umroh 10 Hari + Thai | 10 Hari/ 8 Maret 2023 | 28,9 Juta | Pesawat : Qatar Airways Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Madinah : Tabah Tower |
| Promo Umroh 2x Jumatan | 12 Hari/ 9 Maret 2023 | 29,5 Juta | Pesawat : Qatar Airways Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Madinah : Tabah Tower |

| | | | |
|----------------------|-------------------------|--|---|
| Promo Umroh 9 Hari | 9 Hari/ 10 Agustus 2023 | 28,8 Juta | Pesawat : Qatar Airways Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Aiyad Madinah : Tabah Tower |
| Promo Umroh 12 Hari | 12 Hari/ 20 Agustus | 33,7 Juta | Pesawat : Saudia Airline Makkah : Miqot Aiyad Madinah : Eimar Elite Spesial Landing Madinah |
| Umroh Arbain | 16 Hari/ 14 Agustus | 36,5 Juta | Pesawat : Saudia Airline Akomodasi Hotel : Makkah : Mira Aiyad Madinah : One Inn |
| Promo Umroh 9 Hari | 9 Hari/ 30 Agustus 2023 | 29,9 Juta | Pesawat : Oman Airways Akomodasi Hotel : Makkah : Miqat Aiyad Madinah : Tabah Tower |
| Paket Sudah Termasuk | | <ul style="list-style-type: none"> • Tiket Pesawat PP • Akomodasi Hotel • Makan Menu Indonesia • Bus Selama di Saudi • Tour Leader dan Mutawwif • Asuransi Perjalanan Umroh • Akomodasi dari Semarang- Jakarta • Visa Umroh • Handling • Perlengkapan • Air Zam-Zam | |
| Paket Belum Termasuk | | <ul style="list-style-type: none"> • Paspor • Keperluan Pribadi • Kelebihan Bagasi • Bila ada perubahan peraturan di Arab Saudi dan Indonesia • Tiping Guide dan Driver | |

| | |
|--|---|
| | <p>Guide</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tambahan Kenaikan Tiket jika ada |
|--|---|

d. Pengawasan Strategi Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di Albayt Tours Demak.

Pengawasan yang dilakukan dalam strategi pemasaran melalui *ultimate advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh di Albayt Tours Demak yang diorganisir oleh pemimpin Albayt Tours Demak sendiri beserta pimpinan masing-masing agen. Pengawasan yang dilakukan salah satunya yaitu memperhatikan pilihan produk, dengan memberikan gebrakan baru untuk memunculkan pilihan-pilihan variasi produk yang variatif, dengan memberikan pengawasan tersebut dapat dievaluasi secara menyeluruh yang mana agar jamaah mempunyai pilihan produk. Diantaranya meliputi program 9 hari, 12 hari dan arbain.

Berdasarkan hasil wawancara dengan bapak shofiyul mujib selaku agen semarang mengatakan bahwa: Sebelum bergabung di Albayt belum mengenal produk arbain, dengan adanya paket arbain ini dapat dijadikan salah satu evaluasi yang dilakukan Albayt Demak dimana dijadikan produk andalan dan hal tersebut dibuktikan bahwasannya dapat meningkatkan calon jamaah, dan banyak yang menjadi bagian dari produk Arbain tersebut.²⁴

Adapun strategi pemasaran melalui *ultimate advantage* dalam sisi pengawasan ini dapat dilihat dari adanya pilihan produk yang sangat variatif dengan ketentuan yang cukup fantastis untuk menarik calon jamaah haji menjadi bagian dari produk Albayt Tours Demak. Disisi lain juga dapat dilihat bahwasanya pada setiap produk memiliki tingkat keistimewaan tersendiri sehingga dapat menarik calon jamaah umroh.

²⁴Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

Kegiatan pengawasan ini merupakan satu rangkaian yang dilakukan diakhir kegiatan yang mana kegiatan tersebut dilakukan untuk mengendalikan dan memberikan penilaian atau mengevaluasi apa yang telah atau sedang dilakukan, agar dapat mengetahui kekurangan serta kelebihan dari suatu kegiatan pengawasan tersebut. agar kedepannya lebih baik dan terarah serta mencapai tujuan yang maksimal.

e. Evaluasi Strategi Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di Albayt Tours Demak.

Evaluasi tentunya harus diperhatikan dalam mengelola suatu kegiatan terlebih dalam kegiatan perusahaan, dalam hal ini dalam merekrut jamaah di Albayt Tours Demak adalah dengan melakukan langkah evaluasi terhadap proses yang telah terlaksana. Adapun bentuk dari evaluasi yang dilakukan mengevaluasi perekrutan jamaah, mengevaluasi jumlah jamaah apakah sudah sesuai target yang telah ditentukan atau tidak, mengukur sejauh mana staf bekerja sama atau bertanggungjawab terhadap jobsdesknya masing-masing, dan mengevaluasi apakah semua sudah berjalan sesuai perencanaan yang diharapkan atau tidak. Berdasarkan hasil wawancara dengan Bapak shofiyul mujib selaku agen marketing mengatakan bahwa untuk evaluasi sendiri sudah dilaksanakan, yang mana kita lebih melihat hasil kepuasan jamaah umroh setelah diberangkatkan umroh melalui biro Albayt Tours. Dimana kepuasan adalah hal yang utama yang menjadi prioritas Albayt Tours Demak dengan menciptakan suatu pelayanan yang prima dimulai saat mendaftarkan, berangkat umroh ketanah suci hingga kembali ke tanah air.²⁵

Selanjutnya peneliti juga menanyakan kembali kepada bapak shofiyul mujib tentang evaluasi yang dilakukan Albayt Tours Demak dalam proses pelaksanaan Perekrutan calon jamaah umroh, imbuhnya

²⁵Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

Bapak shofiyul mujib mengatakan bahwa evaluasi terhadap pelaksanaan dalam merekrut jamaah dinilai dari seberapa banyak calon jamaah yang mendaftar untuk berangkat umroh dengan bergabung menjadi bagian dari biro albayt tours demak serta perlunya pelatihan atau mengupdate atau menambah wawasan baru untuk staf dengan mempelajari ilmu-ilmu manajemen telebih dalam hal pemasaran.

Oleh karena itu evaluasi ini digunakan untuk memonitoring kembali terhadap apa yang dilaksanakan. Dengan adanya evaluasi kita bisa mengetahui kekurangan serta kelebihan pada biro kami, berhasil atau tidaknya suatu perencanaan yang telah dikerjakan sehingga akan mencari solusi serta memperbaiki dan lebih meningkatkan lagi keberhasilan yang hendak dicapai.

2. Kendala Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam merekrut Calon jamaah umroh pada Albayt Tours Demak.

Berdasarkan Hasil wawancara dengan Bapak Shofiyul Mujib menjelaskan bahwasanya kendala atau hambatan yang terjadi pada dunia marketing antara lain :

- 1) Kurang Maksimalnya Jobsdesk
Kurangnya maksimalnya jobsdesk menjadi salah satu kendala Albayt Tours Demak. Adanya doble jobs pada karyawan tetentu. Namun hal tersebut sudah teratasi dengan baik, namun perlunya perubahan agar tidak terjadinya doublejobs dalam pekerjaaannya
- 2) Adanya Perubahan Teknologi
Adanya perubahan teknologi menjadi salah satu kendala namun juga menjadi suatu perubahan yang mengarah ke hal baik, agar teus mengupdate dan menaikkan value dalam albayt tours Demak itu sendiri terutama dalam mempromosikan produk yang nanti akan dipromosikan dengan mengikuti perkembangan teknologi baik menggunakan media sosial dan media lainnya.
- 3) Perubahan Tren Konsumen
Berbicara soal Tren konsumen sama halnya berbicara mengenai kebutuhan yang bagaimana yang diharapkan calon-calon jamaah umroh Albayt Tours Demak.

Tentunya hal tersebut harus menyesuaikan dengan kebutuhannya serta mengupdate produk-produk yang unggulan dengan tawaran yang dahsyat serta harga terjangkau yang mana akan mempengaruhi konsumen agar tertarik menjadi bagian dari biro Albayt Tours Demak ini.

4) Perbandingan Kompetitor

Maksud dari perbandingan antar kompetitor yaitu dengan membandingkan harga pada perusahaan lain. Namun untuk mengatasi hal tersebut tim marketing Albayt Demak memberikan solusi untuk menguatkan masing-masing produk dan itu harus dimulai dari kita sendiri dengan mencintai produknya.²⁶

Untuk itu, menyikapi adanya kendala yang terjadi di Albayt Demak yaitu adanya perbandingan antar kompetitor dapat diatasi dengan memperkuat branding pada produk yang ada di Albayt Demak. Yang mana pentingnya dunia marketing untuk menciptakan branding yang kuat, unik, dan sesuai dengan bisnis yang dijalankannya maka dengan begitu prospek yang nantinya dilakukan akan mengingatkan pelanggan untuk mengenal produk tersebut dan tertarik untuk menjadi bagian produk tersebut.

C. Analisis Data Penelitian

1. Analisis Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh di Albayt Tours Demak.

Ultimate Advantage adalah salah satu jurus marketing yang dapat digunakan untuk diterapkan dalam perusahaan-perusahaan. Menurut Hansen dan Robert G.Allen yang mana dapat disimpulkan bahwasanya *Ultimate Advantage* adalah suatu upaya yang memiliki peran untuk mendobrak perubahan terhadap suatu perusahaan agar lebih maju yang mana nantinya akan memunculkan ide-ide yang variatif serta memberikan penawaran-penawaran yang menarik dan memiliki suatu

²⁶Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

perbedaan tersendiri diantara perusahaan-perusahaan lainnya.

Melalui strategi *Ultimate Advantage* ini tentu perlu manajemen pemasaran yang diterapkan di Albayt Tours Demak. Adapun hasil observasi yang telah dilakukan dengan mas slamet mengatakan strategi yang digunakan albayt tours demak harus paham dengan benar manajemen pemasaran, dengan begitu peneliti mempertanyakan kembali dengan jelas strategi apa yang digunakan albayt tours Demak dalam merekrut calon jamaah umroh. Hasil observasi tersebut mas slamet menambahkan melalui strategi marketing revolution dimana disini digambarkan adanya beberapa pilihan produk yang sangat variatif, adanya produk unggulan yaitu paket Arbain dan lebih mengutamakan dengan dalam hal pelayanan, biaya yang cukup ekonomis dan tentunya sudah pasti berangkatnya. Di Albayt Tours Demak sendiri juga memberikan penawaran umroh dulu bayar belakangan, namun tidak dianjurkan hal tersebut yang menjadi titik dari strategi yang digunakan Albayt Tours Demak adalah Marketing revolution melalui salah satu Konsep USP yaitu *Ultimate Advantage*.²⁷

Adapun berdasarkan hasil wawancara saat melakukan wawancara penelitian Bapak Shofiyul Mujib menambahkan memang betul strategi melalui *Ultimate Advantage ini* diterapkan dalam merekrut calon jamaah umroh di Albayt Tours Demak. Adanya penawaran Umroh dulu bayar belakangan tersebut jarang sekali diterapkan pada perusahaan-perusahaan. *Ultimate Advantage* disini juga digambarkan banyaknya pemberangkatan umroh pada setiap bulannya, yang mana di Albayt Tours Demak ini dalam satu bulan bisa memberangkatkan 3 Kali bahkan 4 kali pemberangkatan pada setiap bulannya. Yang mana hasil dari menggunakan strategi *ultimate advantage* ini dimana pada tahun 2023 ini biro Albayt Tours Demak meraih penghargaan sebagai agen top brand pertama. Hal

²⁷ Slamet prihatin, observasi oleh penulis, 22 februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

tesebutlah yang menjai pembeda dari biro-biro lainnya.²⁸ Adapun menurut penulis *Ultimate Advantage* yang digambarkan di Albayt Tours Demak sudah sesuai dengan apa yang dijelaskan dari salah satu teori USP yang disampaikan Mark Victor Hansen dan Robert G.Allen salah satunya yaitu *Ultimate Advatage* yang mana menggambarkan suatu produk atau jasa yang memiliki keunggulan tersendiri dari yang lainnya, yang mana dapat kita ubah atau tambah nilainya.²⁹

Strategi pemasaran memiliki peran penting dalam setiap perusahaan dengan tujuan untuk mencapai tujuan yang telah direncanakan dan ditetapkan. Sebagaimana yang dijelaskan oleh kotler bahwa makna strategi sendiri menggambarkan terhadap pedoman yang jelas dan terarah tentang apa yang seharusnya dilakukan dalam mengambil kesempatan peluang yang ada, sedangkan pemasaran sebagai salah satu proses yang mengarah pada kegiatan untuk menciptakan pertukaran yang nantinya akan berkesinambungan bagaimana mana mengatur atau memajemen strategi pemasaran tersebut agar berjalan sesuai dengan apa yang menjadi tujuannya.³⁰ Jadi strategi manajemen pemasaran dapat dijelaskan adanya suatu kegiatan untuk menentukan rencana yang telah ditentukan dalam kegiatan memasarkan produk untuk menarik calon jamaah dengan tujuan untuk meningkatkan penjualan secara cepat dan tepat yang mana sesuai dengan tujuan yang diharapkan.

Strategi Manajemen Pemasaran sendiri sangat diperlukan pada setiap perusahaan, maupun lembaga-lembaga, baik dibidang jasa maupun produk. Suatu perusahaan pastinya memiliki tujuan yang sudah menjadi pedomannya. Hal tersebut nantinya akan terwujud jika dibarengi strategi yang tepat serta diterapkan manajemen yang baik.

²⁸ shofiyul mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

²⁹ Tung Desem Waringin, *Marketing Revolution*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2010), 111-116.

³⁰Kotler, Keller. *Manajemen Pemasaran*, Edisi 13 Jilid 1 (Jakarta: Erlangga, 2013), 5.

Strategi manajemen pemasaran pada Albayt Tour Demak dalam merekrut calon jamaah umroh salah satunya menggunakan melalui *Ultimate Advantage*. Yang mana *ultimate advantage* ini salah satu jurus marketing yang digunakan agar dapat merekrut calon jamaah umroh di Albayt Tours Demak. Agar strategi *Ultimate Advantage* dapat terstruktur dan terorganisir dengan baik tentu harus dibarengi fungsi manajemen pemasaran. Sebagai salah satu rangkaian yang didalamnya berhubungan erat dengan dengan antara satu dengan lainnya yang mana dilakukan oleh sekelompok orang dalam suatu organisasi untuk mencapai suatu tujuan. Yang mana dapat Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon jamaah umroh pada Albayt Tours Demak ini disandingkan dengan teori George R. Terry yaitu adanya suatu perencanaan, pengorganisasian, pelaksanaan serta pengawasan.³¹

Adapun Fungsi Manajemen Albayt Tours Demak dalam penerapan Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* untuk meningkatkan jumlah jamaah sebagai berikut :

a. Perencanaan (*Planning*)

Fungsi Perencanaan sebagai satu langkah awal dari suatu kegiatan manajemen yang mana dilakukan dalam sebuah organisasi atau perusahaan untuk mencapai suatu tujuan dengan kata lain yaitu perencanaan, sebagai salah satu fungsi utama dalam kegiatan manajemen.³²

Strategi manajemen pemasaran melalui *Ultimate Advantage* yang diterapkan di Albayt Tours Demak ini dengan memperhatikan bauran pemasaran yang disampaikan oleh Jerome Mc.Carthy dengan memperhatikan 4P (*Product, price, promotion, dan place*).³³ Dari hasil wawancara juga menjelaskan

³¹Munir dan Wahyu Illahi, *Manajemen Dakwah*, (Jakarta : Prenada Media Group, 2015), 81.

³² Munir dan Wahyu Illahi, *Manajemen Dakwah*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2015), 81.

³³ Arif Yusuf Itamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 198-199.

bahwasanya unsur dari konsep pemasaran ini dikendalikan secara langsung oleh pimpinan perusahaan Albayt Tours Demak agar tercapai suatu tujuan yang telah ditetapkan.

1) Produk (*Product*)

Produk yang telah disediakan di Albayt Tours Demak sendiri cukup variatif, banyak pilihan paket yang tersedia serta sesuai dengan fasilitas dan sesuai dengan kebutuhan calon jamaah umroh. Albayt Tours Demak juga menyediakan pilihan paket Umrah Plus keberbagai daerah, yang mana disesuaikan dengan pilihan paket yang telah ditetapkan, tak hanya sampai disitu, Albayt Tours Demak juga melayani pilihan produk pemberangkatan Haji.

Ultimate Advantage yang dimunculkan disini banyaknya pilihan produk yang cukup variatif dengan keunggulan masing-masing produk sesuai dengan fasilitas yang telah disesuaikan. Ada satu paket yang banyak dicari oleh calon jamaah umroh disini yaitu paket Arbain. Yang mana pilihan paket Arbain ini menjadi keunggulan tersendiri di Albayt Tours Demak maupun cabangnya, yang mana paket ini merupakan salah satu paket yang istimewa. Selain pemberangkatan umroh yang cukup lama dengan durasi 16 hari, pilihan paket ini melakukan 2 kali shalat Jumatain dimasjidil haram, yang mana tidak dapat ditemukan dari paket yang lainnya. Namun paket yang lainnya juga tidak kalah unggul karena masing-masing produk memiliki keunikan serta disesuaikan dengan kebutuhan. Dan salah satu produk yang banyak dicari yaitu umroh plus yang banyak dicari oleh anak-anak muda, yang mana nantinya beribadah sambil belajar mengeksplor hal baru.

Berdasarkan hasil wawancara yang penulis lakukan, produk umrah pada Albayt Tours Demak berorientasi pada kebutuhan serta keinginan dan menyesuaikan apa yang menjadi kebutuhan pada

setiap calon jamaah, dengan memperhatikan kualitas, pelayanan, serta hal lainnya.

Dalam upaya meningkatkan calon jamaah umroh, biro perjalanan umroh Albayt Tours Demak berusaha menciptakan produk-produk umroh yang unggul serta kualitas yang memastikan kelima pasti tersebut, dan juga menyediakan layanan dana talangan, itupun tidak dianjurkan. Sejauh ini dalam layanan dana talangan sendiri pun hanya beberapa saja.

Dari pemaparan diatas, penulis dapat menganalisa bahwa strategi manajemen pemasaran melalui *ultimate advantage* ini untuk menetapkan keunggulan serta pembeda pada masing-masing pilihan produk yang dimiliki Albayt Tours Demak serta menjadi pembeda dengan biro-biro lainnya. Adapun strategi yang digunakan sesuai dengan elemen bauran pemasaran dengan mengembangkan pilihan produk yang lebih unik.

2) Harga (*Price*)

Berbicara mengenai harga, memang memiliki peran penting dari komponen pemasaran yang mana nantinya akan berpengaruh terhadap persepsi konsumen, permintaan serta penawaran.³⁴

Berdasarkan harga yang telah ditentukan oleh Albayt Tours Demak, adanya masing-masing produk atau pilhan paket yang tersedia disesuaikan dengan fasilitas, serta musimnya. Jadi nantinya yang menjadi pembeda disini yaitu dari fasilitas apa saja yang didapat serta musim saat pemberangkatan umroh itu berlangsung. Dengan berbagai pilhan macam paket serta harga yang berbeda-beda disesuaikan oleh fasilitas serta musim dan juga kebutuhan serta keinginan yang berbeda.

Adapun, dari pemaparan diatas, penulis dapat menyampaikan bahwa strategi Albayt Tours Demak dalam hal harga paket umrah yang ditawarkan

³⁴ Tengku Firti Musfar, *Manajemen Pemasaran*, (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2020), 30.

memadai dengan apa yang didapatkan oleh calon jamaah yang mana sesuai dengan kebutuhannya.

3) Promosi (*Promotion*)

Promosi adalah salah satu kegiatan untuk menginformasikan produk kepada konsumen. Kegiatan promosi pada umumnya yaitu periklanan, promosi penjualan, pemasaran langsung, mulut kemulut, serta hubungan keluarga dan relasi.³⁵

Setiap masing-masing perusahaan memiliki cara promosi yang sudut pandangnya berbeda-beda. Berdasarkan hasil wawancara kepada salah satu agen marketing di Albayt Tours Demak yaitu dengan Bapak shofiyul mujib mengatakan bahwa dalam melakukan promosi di Albayt Tours Demak ini melalui sosialisasi, pemasangan banner, dan baliho. Hal serupa juga ditambahkan oleh Slamet Prihatin, yang mana Albayt Tours Demak dalam mempromosikan Produknya melalui banner, baliho, dan melalui media sosial seperti Ig, Facebook dan tiktok, dan juga dari mulut kemulut. Adapun dalam melakukan promosi yang dilakukan oleh agen marketing albayt tours mendapatkan fee 5% dari keseluruhan harga perproduk, untuk agen-agen baru sendiri memiliki jumlah fee yang beda kisaran 500 Ribu Rupiah perproduk. Adapun salah satunya yaitu Pada saat melakukan wawancara penelitian bersama alumni jamaah, salah satunya Bapak Ali Muchatar saat melakukan pendaftaran sebagai calon jamaah umroh melalui ustadz ponpesnya, jadi dapat disimpulkan promosi yang dilakukan bisa melalui keluarga. Penulis juga menyampaikan bahwasanya dalam mempromosikan juga tidak hanya yang sudah disampaikan tersebut saja, namun juga melalui alumni jamaah, berdasarkan yang penulis lihat salah satu alumni jamaah yang sangat semangat

³⁵ Tjiptono Fandy, Pemasaran Jasa, (Malang: Bayumedia Publishing, 2004), 79.

dan antusias juga dalam mempromosikan produk Albayt Tours Demak.

Jadi dapat disimpulkan, adanya pemaparan diatas penulis menganalisa bahwasanya strategi promosi yang dilakukan cukup variatif yang mana disesuaikan dengan teori yang ada. Namun yang utama dalam melakukan promosi penjualan harus melakukan secara personal agar umpan balik yang terjadi dapat berlangsung cukup jelas serta memahamkan. Untuk *fee* yang didapat pada setiap agen marketing masing-masing juga berbeda-beda, semakin banyak merekrut calon jamaah tentunya akan menambah *fee* yang didapat dari masing-masing calon jamaah.

4) Tempat (*Place*)

Penentuan lokasi yang dibuat perusahaan yang berkaitan dengan perusahaan dalam menjual produk-produknya yang nantinya menjadi tempat komunikasi antara staf dan calon-calon jamaah umroh. Penentuan lokasi tersebut sangat penting dalam hal sarana dan prasarana.³⁶

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan, setelah melakukan penelitian dapat dilihat secara jelas bahwasanya lokasi yang cukup strategis jika dikenal oleh masyarakat sekitar maupun masyarakat luar. Dan sejauh ini Albayt Tours Demak juga sudah memiliki kantor cabang Kudus dan Pati, dan hal tersebut dapat dibuktikan adanya cabang tersebut dapat meningkatkan jumlah penjualan serta produk yang ada dapat diterima.

b. Pengorganisasian (*Organizing*)

Fungsi Pengorganisasian menjadi suatu kegiatan yang mana dapat mengelompokkan orang atau anggota untuk diberikan masing-masing tugas dan tanggungjawab dalam suatu organisasi dengan tujuan untuk mencapai suatu tujuan.³⁷

³⁶ Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis dan Kewirausahaan*, 203-204.

³⁷ Munir dan Wahyu Illahi, *Manajemen Dakwah*, 117.

Hasil Wawancara yang dilakukan dengan Bapak Shofiyul Mujib salah satu pimpinan di Albayt Tours Demak mengatakan bahwasanya pengorganisasian yang dilakukan dalam menetapkan strategi manajemen pemasaran melalui *ultimate advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh sebagai salah satu upaya untuk meningkatkan jumlah jamaah umroh sudah sesuai dengan jobsdesk masing-masing. Adapun Slamet prihatin juga menambakkanyang mana pengorganisasian dalam penentuan strategi yang digunakan dipimpin langsung oleh Bapak Wahiburrohan serta dengan tim marketing Albayt Tours Demak, diantaranya Bapak Shofiyul Mujib, Ustadz Ulil, serta anggota keluarga Bapak Wahiburrohan juga yang ikut andil didalamnya.³⁸

Penulis dapat menganalisa, pimpinan Albayt Tours Demak yaitu Bapak Wahiburrohan ikut andil penuh dalam pengorganisasian menetapkan strategi manajemen pemasaran yang diterapkan dan dibantu oleh masing-masing pimpinan. Hal tersebut juga disampaikan bahwasannya pengorganisasian ini sudah sesuai dengan apa yang sudah menjadi tujuannya dan dapat berjalan sesuai rencana.

c. Pelaksanaan (*Actuating*)

Pelaksanaan salah satu kegiatan manajemen yang memberikan dukungan serta motivasi dalam berbagai bentuk sehingga kegiatan manajemen dapat berjalan dengan baik dan mencapai tujuan yang diharapkan.³⁹

Pelaksanaan dari strategi manajemen pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh pada Albayt Tours Demak yang mana sudah disampaikan oleh Bapak Shofiyul mujib bahwa kegiatan pelaksanaan dapat berjalan sesuai dengan apa yang direncanakan. Semuanya sudah berjalan dan itu dinyatakan secara langsung oleh Bapak Shofiyul Mujib saat melaksanakan wawancara.

³⁸ Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

³⁹ Munir dan Wahyu Illahi, *Manajemen Dakwah*, 140.

Pelaksanaan tersebut membahas secara keseluruhan mulai dari suatu perencanaan. Perencanaan dapat membahas secara menyeluruh mengenai produk, harga, tempat dan promosi. Adapun produk yang ada dapat diterima oleh calon jamaah umroh sesuai dengan kebutuhannya, serta banyaknya produk yang variatif juga menunjukkan bahwasanya produk yang sudah direncanakan oleh Albayt Tours Demak dapat diterima dengan baik. Berbicara soal harga juga sudah disesuaikan dengan pilihan paket dan fasilitasnya. Jika dilihat dari sisi promosi pelaksanaan sudah berjalan dengan baik, mungkin adanya sedikit kendala dalam mempromosikan lewat media sosial, dan perlu belajar lebih dalam lagi mengenai bagaimana cara memasarkan produk melalui digital hal tersebut dijelaskan secara langsung oleh Slamet Prihatin pada saat wawancara observasi berlangsung.

Pelaksanaan dalam Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* disini penulis dapat menyimpulkan bahwa pelaksanaan berjalan dengan baik, yang mana tidak hanya masing-masing pimpinan yang ikut serta melakukan strategi manajemen pemasaran tersebut namun pihak-pihak staf, dan petugas lapangan juga ikut andil untuk mencapai suatu tujuan agar rencana yang telah disusun berjalan sesuai apa yang diharapkan.

d. Pengawasan (*Controlling*)

Pengawasan merupakan salah satu fungsi manajemen untuk mengevaluasi terhadap suatu kinerja yang telah diaplikasikan disuatu perusahaan ataupun organisasi. Yang mana upaya ini dilakukan untuk mengetahui rencana yang disusun dapat berjalan sesuai tujuan dan juga sebagai monitoring dalam pelaksanaannya.⁴⁰

Pengawasan yang dilakukan Albayt Tours Demak dapat dilihat dengan adanya pembaharuan produk pilihan paket. Pengawasan merupakan akhir dari suatu

⁴⁰ Roni Angger Aditama, Pengantar Manajemen (Teori dan Aplikasi), (Malang: AE Publishing, 2020), 20.

proses, yang nantinya akan dijadikan sebagai tolak ukur serta mengoreksi apakah strategi *ultimate advantage* ini tepat untuk diterapkan di Albayt Tours Demak.

Adapun pengawasan yang dilakukan dalam pelaksanaan kegiatan strategi manajemen pemasaran melalui *ultimate advantage* dalam merekrut calon jamaah umroh di Albayt Tours Demak, hasil wawancara dengan Bapak Shofiyul Mujib menjelaskan bahwasannya pengawasan yang dilakukan yaitu dengan lebih memperhatikan produk serta harga. Mengapa, dengan adanya persaingan antar kompetitor itu menjadikan evaluasi atau pengawasan terhadap biro itu sendiri. Sebisa mungkin Albayt Tours Demak untuk memperkuat masing-masing produk yang ada, dengan memperhatikan kualitas pelayanan yang maksimal serta fasilitas disesuaikan dengan apa yang dibutuhkan.⁴¹

Pengawasan dilakukan meningkatkan strategi penjualan melalui *ultimate advantage* agar meningkatkan jumlah jamaah umroh, yang mana salah satu upaya yang dilakukan yaitu dengan memperkuat masing-masing produk Albayt Tours Demak agar tetap eksis dan unggul dan menjadi pembeda dari perusahaan lainnya.

Untuk itu, pengawasan disini cukup berperan penting dalam strategi manajemen pemasaran, yang mana hal tersebut untuk mengevaluasi atas apa yang telah dilaksanakan dari suatu perencanaan. Dimana perusahaan yang berkembang dan maju pasti ada evaluasi serta gebrakan-gebrakan baru yang mengikutinya.

Dari hasil paparan diatas, dapat disimpulkan bahwasanya melalui Strategi *Ultimate Advantage* sudah tepat digunakan dalam meningkatkan jumlah jamaah umrah, serta pengawasan yang dilakukan juga sudah tepat, yang mana kita tidak perlu mengubah produk pilihan paket umroh yang sudah direncanakan, namun

⁴¹ Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

kita perlu menguatkan kembali produk yang dipilih tersebut.

e. Evaluasi (*Evaluating*)

Evaluasi yang dilakukan Albayt Tours Demak dapat dilihat dari meningkatnya jumlah jamaah dengan dibuktikan adanya suatu penghargaan yang telah dicapai Albayt Tours Demak yang mana menjadi salah satu top agen dimana sebagai perwujudan telah dapat merekrut jumlah jamaah terbanyak serta adanya kepuasan jamaah yang telah menjadi bagian dari biro kami. Evaluasi tersebut salah satu proses sebagaimana dijadikan salah satu tolak ukur untuk mengetahui kekurangan serta kelebihan apakah melalui strategi *ultimate advantage* ini sudah tepat diterapkan dalam manajemen pemasaran yang dijalankan Albayt Tours Demak.⁴²

Dari hasil paparan diatas, dapat disimpulkan bahwasanya melalui Strategi *Ultimate Advantage* ini sudah tepat digunakan dalam meningkatkan jumlah jamaah, dimana sudah mencapai target yang telah menjadi tujuan Albayt Tours Demak serta telah memperoleh kepuasan dari calon jamaah dalam promosi produk-produk yang telah ditawarkan Albayt Tours Demak.

2. Kendala Strategi Manajemen Pemasaran melalui *Ultimate Advantage* dalam Merekrut Calon Jamaah Umroh di Albayt Tours Demak.

Setiap pekerjaan, masing-masing memiliki resiko atas tanggung jawab tersendiri. Berbicara mengenai resiko, yang mana salah satunya berkaitan dengan hambatan atau kendala yang terjadi pada setiap perusahaan pastinya berbeda-beda.

Dalam setiap tahun Albayt Tours Demak melakukan pengawasan, salah satunya untuk mengevaluasi adanya hambatan atau kendala yang terjadi. Adapun kendala yang terjadi pada Albayt Tours Demak dalam strategi manajemen pemasarannya antara lain :

⁴² Shofiyul Mujib, wawancara oleh penulis, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.

1) Kurang Maksimalnya Jobsdesk

Kurangnya dalam memaksimalkan jobsdesk pada masing-masing divisi.⁴³ Berdasarkan analisis yang dilakukan Abayt Tours dalam hal ini, Adanya Double job pada tenaga kerja dalam melaksanakan tanggungjawabnya.

2) Adanya Perubahan Teknologi

Kemajuan teknologi yang cepat dan saat ini semakin dapat menjadi salah satu dari hambatan dalam mengikuti perkembangan serta agar dapat memanfaatkannya dalam strategi pemasaran dengan baik.⁴⁴ Menurut penulis Albayt Tours Demak harus mampu beradaptasi untuk kecanggihan dalam perubahan teknologi yang semakin pesat ini, dimana harus mampu menyeimbangkan agar mampu mengatasi permasalahan yang ada. Untuk memperkenalkan produk yang dijual tidak hanya lewat face to face saja namun bisa melalui platform digital di era saat ini.

3) Perubahan Tren Konsumen

Perubahan dalam tren ini, dapat menjadi salah satu hambatan strategi pemasaran dimana harus memunculkan ide-ide yang menarik pada setiap produk yang dijual. Dengan ini albayt harus terus memantau perubahan-perubahan dengan tetap menyesuaikannya namun hal tersebut tetap memperhatikan sesuai dengan apa yang menjadi kebutuhan dan keinginan pelanggan.

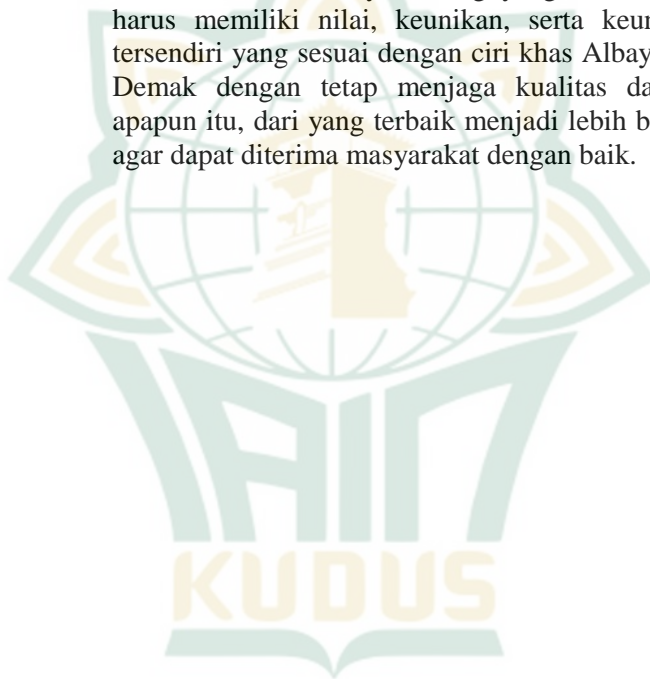
4) Persaingan Antar Kompetitor

Adanya persaingan antar kompetitor. persaingan antar kompetitor itupun dapat diartikan membandingkan dari segi harga dengan perusahaan lain, namun tim manajemen pemasaran dapat memperkuat adanya argumen-argumen untuk membranding produk yang dimiliki dengan

⁴³ Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 11 April, 2023, wawancara 1, transkrip.

⁴⁴ Slamet Prihatin, wawancara oleh penulis, 22 Februari, 2023, wawancara 1, transkrip.

menguatkan, jika dirasa harga bersaing pasti produk yang ada memiliki keunikan serta fasilitas yang lebih unggul serta kualitas.⁴⁵ Menurut penulis adapun kendala yang terjadi pada Albayt Tours Demak tidak jauh beda yang dialami oleh perusahaan-perusahaan lain, bahkan juga dapat dialami oleh pengusaha-pengusaha kecil. Namun kembali lagi pada visi serta misi yang perusahaan yang dimiliki Albayt Tours Demak, adapun untuk meningkatkan penjualan yang kita tawarkan tentunya barang yang kita tawarkan harus memiliki nilai, keunikan, serta keunggulan tersendiri yang sesuai dengan ciri khas Albayt Tours Demak dengan tetap menjaga kualitas dari segi apapun itu, dari yang terbaik menjadi lebih baik lagi agar dapat diterima masyarakat dengan baik.



⁴⁵ Shofiyul Mujib, wawancara oleh peneliti, 8 Mei, 2023, wawancara 3, transkrip.