



6298/MD-D/SD-S1/2024

# STRATEGI DALAM MENSOSIALISASIKAN PROGRAM UMROH DI PT.INDO MITRA AL HAROM KABUPATEN ROKAN HULU

© Hak Cipta

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang



UIN SUSKA RIAU

## SKRIPSI

Diajukan Kepada Fakultas Dakwah Dan Komunikasi  
Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau  
Untuk Memenuhi Sebagian Syarat Memperoleh Gelar  
Sarjana Strata (S-1) Sosial (S.Sos)

Oleh :

SUTIANA

NIM. 11744201003

PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM

RIAU

2023

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



PENGESAHAN

Skripsi dengan judul **Strategi dalam Mensosialisasikan Program Umroh di PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu** yang ditulis oleh:

Nama : Sutiana  
NIM : 11744201003  
Prodi : Manajemen Dakwah

telah dipertahankan dalam sidang munaqasyah/skripsi Fakultas Dakwah dan Komunikasi pada:

Hari : Selasa  
Tanggal : 19 Desember 2023

dan disetujui sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Sosial (S.Sos) pada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Pekanbaru, 10 Januari 2024

Tim Penguji

Sekretaris/Penguji 2

Ketua/Penguji 1

**Prof. Dr. Imron Rosidi, S.Pd., M.A**  
NIP. 19811118 200901 1 006

**Nur Alhidayatillah, M.Kom.I**  
NIP. 19900313 202321 2 051

Penguji 3

Penguji 4

**Dr. Rahman, M.Ag**  
NIP. 19700919 201411 1 001

**Dra. Silawati, M.Pd**  
NIP. 19690902 199503 2 001

Mengetahui  
Dekan,

**Prof. Dr. Imron Rosidi, S.Pd., M.A**  
NIP. 19811118 200901 1 006



2. Di arang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

1. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

0. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

1. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

2. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

3. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

4. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

5. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

6. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

7. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

8. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

9. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

10. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

11. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

12. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

13. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

14. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

15. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

16. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

17. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

18. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

19. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

20. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

21. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

22. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

23. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

24. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.

25. Di arang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber.





PERSETUJUAN PEMBIMBING SKRIPSI

Saya telah melakukan bimbingan, arahan, koreksi dan perbaikan sebagaimana mestinya terhadap penulis skripsi saudara:

: Sutiana  
: 11744201003  
: Manajemen Dakwah  
: Strategi Pemimpin Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

Kami berpendapat bahwa skripsi tersebut sudah dapat diajukan untuk dimunaqasahkan guna melengkapi tugas dan memenuhi salah satu syarat untuk mencapai gelar Sarjana Sosial (S.Sos.) Kami berharap dalam waktu dekat, yang bersangkutan dapat dipanggil untuk diuji dalam sidang ujian munaqasah Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Demikian persetujuan ini kami sampaikan. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

Pekanbaru, 04 Desember 2023  
Pembimbing,

Prof.Dr.Masduki, M. Ag  
NIP. 197208172009101002

Mengetahui  
Ketua Program Studi Manajemen Dakwah

Khairuddin, M. Ag  
NIP. 197208172009101002

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

7. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

8. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

9. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

10. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

11. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

12. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

13. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

14. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

15. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

16. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

17. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

18. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

19. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

20. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

21. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

22. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

23. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

24. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

25. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

26. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

27. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

28. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

29. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

30. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

31. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

32. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

33. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

34. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

35. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

36. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

37. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

38. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

39. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

40. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

41. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

42. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

43. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

44. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

45. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

46. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

47. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

48. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

49. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

50. Dilarang mengutip atau menguraikan sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



KEMENTERIAN AGAMA  
 UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SULTAN SYARIF KASIM RIAU  
 FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI

كلية الدعوة و الاتصال

FACULTY OF DAKWAH AND COMMUNICATION

Jl. H.R. Soebrantas KM.15 No. 155 Tuah Madani Tampan - Pekanbaru 28293 PO Box. 1004 Telp. 0761-562051  
 Fax. 0761-562052 Web. www.uin-suska.ac.id, E-mail: iain-sq@Pekanbaru-indo.net.id

PENGESAHAN SEMINAR PROPOSAL

Kami yang bertandatangan di bawah ini Dosen Penguji Seminar Proposal Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sultan Syarif Kasim Riau dengan ini menyatakan bahwa mahasiswa :

Nama : SUTIANA  
 NIM : 11744201003  
 Program Studi : Manajemen Dakwah  
 Judul : Penggunaan Media Sosial Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Dimasa Covid-19 Oleh Pt.Penjurur Wisata Nahdlatul Ummat Diujungbatu Kabupaten Rokan Hulu

Telah Diseminarkan Pada :

Hari : Kamis  
 Tanggal : 7 Oktober 2021

Dapat diterima untuk dilanjutkan menjadi skripsi sebagai salah satu syarat mencapai gelar sarjana Strata Satu (S1) Program Studi Manajemen Dakwah di Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sultan Syarif kasim Riau.

Pekanbaru, 19 Oktober 2021

Penguji Seminar Proposal,

Penguji I,

Toni Hartono M.Si  
 NIP. 197806052007011004

Penguji II,

Perdamaian M.Ag  
 NIP. 196211241996031001

UIN SUSKA RIAU

Hak cipta milik UIN Suska Riau  
 Dilarang mengutip, menyalin, atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 Dilarang mengutip, menyalin, atau memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





No. : Nota Dinas  
 Lembaran : 1 (satu) Eksemplar  
 Hal : Pengajuan Ujian Munaqosyah

Kepada yang terhormat,  
**Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi**  
**UIN Suska Riau** di- Tempat.

*Assalamua'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.*

Dengan Hormat,

Setelah kami melakukan bimbingan proposal skripsi sebagaimana mestinya terhadap Saudara :

Nama : Sutiana  
 NIM : 11744201003  
 Program Studi : Manajemen Dakwah  
 Judul Skripsi : **Strategi Pemimpin Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu**

Kami berpendapat bahwa mahasiswa tersebut dapat mengikuti Ujian Munaqosyah sebagai salah satu syarat untuk memperoleh gelar S.Sos.

Harapan kami semoga dalam waktu dekat yang bersangkutan dapat dipanggil untuk diuji dalam ujian Munaqosyah Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau.

Demikian persetujuan ini kami sampaikan. Atas perhatian Bapak, diucapkan terima kasih.

*Wassalamua'alaikum Warohmatullahi Wabarokatuh.*

Pekanbaru, 04 September 2023  
 Pembimbing

**Prof. Dr. Masduki M. Ag**  
 NIP. 197106121998031003

Mengetahui  
 Ketua Program Studi Manajemen Dakwah

**Khairuddin, M. Ag**  
 NIP. 197208172009101002

Hak Cipta Diindungi Undang-Undang

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

UIN SUSKA RIAU



## LEMBAR PERNYATAAN KEASLIAN/ORISINALITAS

Saya yang bertanda tangan dibawah ini :

Nama : Sutiana  
 NIM : 11744201003  
 Tempat & Tanggal Lahir : Pasir Utama, 11 Januari 1999  
 Jurusan : Manajemen Dakwah  
 Judul Skripsi : Strategi Pemimpin Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

Menyatakan dengan sebenarnya bahwa penulisan skripsi ini berdasarkan hasil penelitaian, pemikiran dan pemaparan asli dari saya sendiri, baik untuk naskah laporan maupun kegiatan yang tercantum sebagai bagian dari skripsi ini. Jika terdapat karya orang lain, saya akan mencantumkan sumber yang jelas .

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidak benaran dalam pernyataan ini maka saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar yang telah diperoleh dengan karya tulis ini dan sanksi lain sesuai dengan yang berlaku di Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau serta undang-undang yang berlaku.

Demikian pernyataan ini saya buat dalam keadaan sadar tanpa paksaan dari pihak manapun

Pekanbaru, 04 Desember 2023

membuat pernyataan,



**Sutiana**

NIM. 11744201003

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRAK

**Nama : Sutiana**  
**Jurusan : Manajemen Dakwah**  
**Judul : Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu**

Penyelenggaraan program umroh merupakan salah satu kegiatan yang rutin dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom. Dalam rangka meningkatkan sosialisasi program umroh, perusahaan perlu menyusun strategi yang tepat. Strategi yang tepat dapat membantu perusahaan untuk mencapai target sosialisasi program umroh yang telah ditetapkan. Saat ini biro perjalanan umroh bersaing memperkenalkan produk umrohnya, berbagai strategi telah dilakukan untuk memperkenalkan produk umroh di biro perjalanan umrah. Setiap bisnis bertujuan untuk kemajuan dan perkembangan, tujuan tersebut dapat dicapai melalui usaha menjaga dan meningkatkan kualitas perusahaan. Strategi yang disusun akan mempengaruhi kinerja karyawan dan kinerja perusahaan. Jenis penelitian ini menggunakan metode pendekatan penelitian kualitatif. Metode penelitian kualitatif adalah metode penelitian yang bertujuan mendeskripsikan realitas sosial yang menekankan pada pentingnya pengalaman subjektif individu dalam menciptakan dunia sosial yang didasarkan pada penyusunan suatu gambaran yang kompleks dan menyeluruh menurut pandangan yang rinci dari para informan serta dilaksanakan ditengah setting alamiah. Strategi yang digunakan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah menentukan target pasar, mengkombinasikan pemasaran tradisional dan digital, menggunakan media sosial, menggunakan website. Perusahaan juga perlu memperhatikan kebutuhan dan minat calon jamaah umroh untuk menentukan strategi pemasaran yang tepat. 1. Strategi Produk yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah menawarkan paket ibadah umrah yang bervariasi, menjadikan tingkat kebutuhan dan gaya hidup jamaah sebagai bahan pertimbangan dan memiliki beberapa tahapan dalam pembentukan paket ibadah umrah. 2. Strategi Harga yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah selalu memantau kondisi dolar yang ada, dan menjadikan pesaing ataupun jamaah sebagai bahan pertimbangan dalam penetapan harga paket ibadah umrah. 3. Strategi Tempat yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah memilih lokasi yang strategis untuk pembukaan kantor cabang di beberapa daerah, melakukan proses distribusi langsung di kantor PT.Indo Mitra Al Harom. 4. Strategi Promosi yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah melakukan beberapa kegiatan promosi dan menggunakan media pendukung di dalam kegiatan promosinya. Selain itu, PT.Indo Mitra Al Harom juga menetapkan tujuan yang jelas dari kegiatan promosi yang dilakukan agar promosi lebih terarah. 5. Strategi distribusi yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah Strategi distribusi dibuat dengan mengacu kepada pelanggan idealmu, sehingga kamu dapat menentukan cara yang paling efektif untuk menyebarkan produk.

**Kata Kunci : Strategi, Sosialisasi, program umroh**



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## ABSTRACT

**Name : Sutiana**  
**Jurusan : Da'wah Management**  
**Judul : Strategy In Socializing The Umrah Program At Pt.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Regency**

Organizing the umrah program is one of the routine activities carried out by PT.Indo Mitra Al Harom. In order to increase the socialization of the umrah program, companies need to develop the right strategy. The right strategy can help the company to achieve the target of socializing the umrah program that has been set. Currently, Umrah travel agencies are competing to socialize their Umrah products. Various strategies have been carried out to introduce Umrah products at Umrah travel agencies. Every business aims for progress and development, this goal can be achieved through efforts to maintain and improve the quality of the company. The strategy prepared will influence employee performance and company performance. This type of research uses a qualitative research approach method. Qualitative research method is a research method that aims to describe social reality which emphasizes the importance of individual subjective experiences in creating a social world which is based on the preparation of a complex and comprehensive picture according to the detailed views of the informants and carried out in a natural setting. The strategy used by PT. Indo Mitra Al Harom is determining the target market, combining traditional and digital marketing, using social media, using a website. Companies also need to pay attention to the needs and interests of prospective Umrah pilgrims to determine the right marketing strategy. 1. The product strategy carried out by PT. Indo Mitra Al Harom is to offer various Umrah packages, taking the level of needs and lifestyle of the congregation into consideration and having several stages in forming the Umrah package. 2. The price strategy carried out by PT. Indo Mitra Al Harom is to always monitor the condition of the existing dollar, and take competitors or pilgrims into consideration when determining prices for Umrah packages. 3. The Place Strategy carried out by PT. Indo Mitra Al Harom is to choose strategic locations to open branch offices in several areas, carrying out the distribution process directly at the PT. Indo Mitra Al Harom office. 4. The Promotion Strategy carried out by PT. Indo Mitra Al Harom is carrying out several promotional activities and using supporting media in its promotional activities. Apart from that, PT. Indo Mitra Al Harom also sets clear objectives for the promotional activities carried out so that promotions are more focused. 5. The distribution strategy carried out by PT. Indo Mitra Al Harom is a distribution strategy made by referring to your ideal customer, so that you can determine the most effective way to distribute the product.

**Keywords:** *Strategy, Socialization, Umrah Program*



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**KATA PENGANTAR**

**Assalamu’alaikum Warahmatullahi Wabarakatuh.**

Alhamdulillah hirobbil Alamin,puji serta ucapan syukur kepada Allah SWT atas segala nikmat dan rahmat serta karunia-Nya sehingga skripsi dengan judul **“Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Di Pt.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu”** ini dapat selesai dan tersusun dengan baik. Shalawat berangkai salam tidak lupa kita hadiahkan kepada Nabi junjungan kita yakni Nabi Besar Muhammad SAW yang menjadi panutan kita dalam proses menjadi muslim sejati.

Penelitian skripsi ini tentunya tidak lepas dari banyaknya doa,dukungan,bimbingan dan bantuan dari berbagai belah pihak yang menjadi pemicu semangat peneliti agar segera menyelesaikan penelitian ini. Penghargaan dan ucapan terimakasih yang sebesar-besarnya peneliti ucapkan kepada yang tercinta untuk kedua orang tua peneliti yakni Ayahanda Budiono dan Ibunda Saginah yang setiap doa,harapan dan linangan air mata selalu tertuju untuk mendukung peneliti dalam menyelesaikan pendidikan dijenjang perguruan tinggi ini. Terlebih juga ucapan terima kasih untuk saudara-saudari kandung yang teristimewa, Fitriani, Fatir Nur Hidayat atas dukungan moral dan pengertiannya selama peneliti menjalani pendidikan. Terimakasih juga kepada keluarga besar yang tidak dapat disebutkan satu persatu yang memberikan dorongan besar sehingga studi S-1 ini berakhir bahagia.

Selain itu,peneliti mengucapkan terima kasih kepada :

1. Prof. Dr. Khairunnas Rajab, M.Ag selaku Rektor Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau
2. Prof. Dr. Imron Rosidi, S.Pd.Ph.D selaku Dekan Fakultas Dakwah Dan Komunikasi Universitas Islam Syarif Kasim Riau
3. Prof. Dr. Masduki, M.Ag, Dr. Toni Hartono,S.Ag. M.Si, Dr.Drs.H.Arwan,M.Ag selaku wakil Dekan I,II dan III Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4. Khairuddin, M.Ag, Muhlasin, S.Ag. M.Pd.I selaku Ketua Prodi dan sekretaris Prodi Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Syarif Kasim Riau
5. Khairuddin, M.Ag selaku Pembimbing Akademik (PA) yang telah memberikan motivasi kepada peneliti dalam penyelesaian skripsi ini.
6. Prof. Dr. Masduki, M.Ag selaku Pembimbing Skripsi yang telah memberikan bimbingan dan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan skripsi ini.
7. HJ. NS Salohotma S.Kep selaku Direktur PT.Indo Mitra Alharom Kabupaten Rokan Hulu, dan seluruh karyawan/i PT.Indo Mitra Alharom yang telah memberikan arahan, data dan informasi yang dibutuhkan penulis selama penelitian.
8. Seluruh Pengurus PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu, Bapak Dan Ibu informan yang telah memberikan waktu dan informasi kepada peneliti dalam hal kegunaan pengumpulan data.
9. Pengurus PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu yang menjadi tempat mencari informasi terkait penelitian.
10. Karyawan/i Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau yang telah memberikan pelayanan yang baik dan memberikan kemudahan dalam pengurusan administrasi.
11. Teman-Teman Kos Seperjuangan Nelis Wati Kenansih Ritonga S.Sos, Tia Rahayu Putri S.H, Chici Ariati S.H, Atikah Rizkina Lubis S.H, Mahdona Blesjinsky S.Ag, Putri Balqis S.Pd, Nur Fitria S.Pd, Nur Wulan Dari S.Pd, Mona Meliza S.Pd.
12. Teman-teman Keluarga besar kelas 2F Sahabat Hijrah angkatan 2017 yang telah berjuang bersama melewati masa-masa sulit disepanjang perkuliahan kita.
13. Semua pihak yang tidak dapat peneliti sebutkan satu persatu. Semoga semua bantuan baik secara langsung maupun tidak langsung akan menjadi amal ibadah dan mendapat pahala yang berlipat ganda di sisi Allah SWT.
14. Terakhir, terima kasih untuk diri sendiri, karena telah mampu berusaha keras dan berjuang sejauh ini. Mampu mengendalikan diri dari berbagai tekanan



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

diluar keadaan dan tak pernah memutuskan menyerah sesulit apapun proses penyusunan skripsi ini dengan menyelesaikan sebaik dan semaksimal mungkin, ini merupakan pencapaian yang patut dibanggakan untuk diri sendiri. 15. Dalam peneliti skripsi ini peneliti sadari masih banyak kekurangan dan kesalahan didalamnya, oleh karena itu dengan segera kerendahan hati peneliti mengharapkan kritik dan saran yang membangun dari berbagai pihak. Pada akhirnya semoga skripsi ini memberikan nilai dan juga bermanfaat bagi peneliti pribadi dan juga para pembaca. Aamiin ya rabbal 'alaminin.

Wassalamu'alaikum warahmatullahi wabarakatuh.

Pekanbaru, 7 Desember 2023

Sutiana  
NIM. 11744201003

UIN SUSKA RIAU



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**DAFTAR ISI**

<b>ABSTRAK</b> .....	i
<b>KATA PENGANTAR</b> .....	ii
<b>DAFTAR ISI</b> .....	vi
<b>BAB I PENDAHULUAN</b>	
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Penegasan Istilah .....	5
1.3 Rumusan Masalah .....	6
1.4 Tujuan dan Kegunaan Penelitian.....	7
1.5 Sistem Penelitian .....	7
<b>BAB II TINJAUAN PUSTAKA</b>	
2.1 Kajian Terdahulu .....	9
2.2 Kajian Teori.....	10
2.3 Kerangka Berfikir .....	21
<b>BAB III METODOLOGI PENELITIAN</b>	
3.1 Jenis Penelitian.....	23
3.2 Sumber Data .....	23
3.3 Informan Penelitian .....	24
3.4 Teknik Pengumpulan Data .....	24
3.5 Validitas Data .....	26
3.6 Teknik Analisis Data .....	27
<b>BAB IV GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN</b>	
4.1 Sejarah PT. Indo Mitra Al Harom .....	29
4.2 Profil PT. Indo Mitra Al Harom Bina Hati .....	30
4.3 Visi Misi PT. Indo Mitra Al Harom.....	31
4.4 Struktur Organisasi PT.Indo Mitra Al Harom .....	32
4.5 Perlengkapan Umrah.....	36
4.6 Fasilitas yang didapat Jamaah.....	36
4.7 Alur Pendaftaran Umrah .....	36



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

4.8 Persyaratan Umrah .....	37
4.9 Biaya Belum Termasuk.....	37
4.10Ketentuan Pembatalan Keberangkatan .....	38
4.11Kantor PT.Indo Mitra Al Harom .....	38
4.12Metode Pembayaran.....	39

**BAB V HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

A. Hasil Penelitian .....	40
B. Pembahasan.....	50

**BAB VI PENUTUP**

A. Kesimpulan .....	57
B. Saran.....	57

**DAFTAR PUSTAKA**


**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB I PENDAHULUAN

### 1.1 Latar Belakang Masalah

Ibadah umroh merupakan salah satu ibadah yang dianjurkan bagi umat islam yang mampu. Ibadah ini memiliki banyak manfaat, baik bagi diri sendiri maupun bagi masyarakat. Bagi diri sendiri, ibadah umroh dapat meningkatkan keimanan dan ketaqwaan, serta menghapus dosa-dosa. Bagi masyarakat, ibadah umroh dapat meningkatkan perekonomian dan kesejahteraan.

Umroh berasal dari kata i'tmar yang berarti ziarah, yakni menziarahi ka'bah dan bertawaf disekelilingnya, kemudian melakukan sa'i antara bukit shafa dan marwah serta mencukur (memotong) rambut tanpa wukuf di arafah. Umrah menurut bahasa berarti ziarah atau berkunjung. Sedangkan menurut istilah syara' berarti berziarah atau berkunjung ke Ka'bah Makkah Al-mukaramah untuk beribadah kepada Allah dengan melakukan ihram, thawaf, sa'i, dan tahalul.<sup>1</sup>

Umroh dapat dilaksanakan kapan saja, kecuali ada beberapa waktu yang dimakruhkan melaksanakan umroh bagi jamaah haji, yaitu pada saat jamaah haji wukuf di padang arafah pada hari arafah, hari nahar (10 dzulhijjah dan hari hari tasriq).<sup>2</sup>

Diindonesia jumlah umat islam yang ingin melaksanakan ibadah umroh terus meningkat dari tahun ketahun. Hal ini didorong oleh beberapa faktor, antara lain: yaitu semakin meningkatnya kesadaran beragama di masyarakat, semakin mudahnya akses untuk mendapatkan informasi dan layanan umroh. Peningkatan jumlah jamaah umroh ini tentunya menjadi peluang bagi para biro perjalanan umroh untuk meningkatkan bisnisnya.

Kegiatan ibadah umroh mempunyai dua sisi yang harus diperhatikan dalam pelaksanaannya saat masih ditanah air dan ditanah suci. Pada standar pelayanan ditanah air banyak aspek yang penting yang harus diperhatikan didalam pembinaannya seperti dalam pelayanan jasa yang berupa pembayaran setoran ongkos umroh kebank, pengurusan dokumen umroh, pemeriksaan kesehatan calon

<sup>1</sup> Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *Ibadah Haji Perempuan Menurut Ulama Fiqih* (Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2013), 15-60

<sup>2</sup> Muhammad Baqir Al-Habsi, *Fiqih Praktis*, (Bandung: Mizan, 1999), 377





jama'ah, bimbingan manasik seperti materi bimbingan, metode dan waktu bimbingan, penyediaan perlengkapan dan konsultasi keagamaan. Sedangkan standar pelayanan ibadah umroh ditanah suci adalah pelayanan akomodasi, transportasi, konsumsi, kesehatan, serta bimbingan umroh.

Ciri pelayanan yang baik berawal dari suatu strategi yang terorganisir dan dapat memberikan kepuasan kepada jama'ah, dengan memiliki karyawan yang profesional, tersedia sarana dan prasarana yang baik, tersedianya semua produk yang diinginkan, bertanggung jawab kepada setiap jamaah dari awal keberangkatan hingga kepulangan mereka, mampu melayani calon jamaah, memiliki kemampuan umum yang lainnya dan mampu memberikan kepercayaan kepada jamaah.

Pelayanan yang baik diartikan sebagai kemampuan perusahaan dalam memberikan kepuasan kepada jama'ah dengan standar yang sudah ditentukan. Kemampuan tersebut ditunjukkan oleh sumber daya manusia, sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan tersebut.<sup>3</sup>

Banyaknya travel biro-biro perjalanan umroh yang ikut serta mengurus pelaksanaan ibadah umroh, menimbulkan persaingan antara satu dengan yang lainnya, sehingga membuat para jamaah bingung memilih lembaga mana yang lebih baik didalam cara merekrut jama'ah, sehingga para jamaah bisa merasakan kepuasan tersendiri atas pembinaan karyawan biro umroh tersebut.

Pemberian pelayanan atau jasa yang baik kepada jamaah maka akan memberikan kepuasan tersendiri bagi para jamaahnya, yang pada akhirnya akan menciptakan loyalitas atau kesetiaan jamaah pada travel yang bersangkutan, sehingga akan mampu meningkatkan jumlah jamaah setiap tahunnya. Bila pelayanan atau jasa yang diterima sesuai dengan yang diharapkan, maka kualitas pelayanan atau jasa diterima lebih rendah dari yang diharapkan, maka kualitas dipersepsikan buruk dan para jamaah akan merasakan kekecewaan.

<sup>3</sup> Ruri Erlangga, *Menjadi Kaya Dengan Berbisnis Travel Umrah*, (Jakarta : PT. Grasindo, 2015), 67

- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak Cipta dilindungi UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Perusahaan adalah suatu unit kegiatan produksi yang mengelola sumber-sumber untuk menyediakan barang dan jasa bagi masyarakat dengan tujuan untuk memperoleh keuntungan dan agar dapat memuaskan kebutuhan masyarakat. Keberhasilan suatu perusahaan dalam mencapai tujuan dan sasaran perusahaan sangat dipengaruhi oleh kemampuan perusahaan memasarkan produknya.

Pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang harus dilakukan oleh sebuah perusahaan, baik perusahaan barang ataupun jasa dalam upaya untuk mempertahankan hidup usahanya. Hal tersebut disebabkan karena pemasaran merupakan salah satu kegiatan perusahaan, dimana secara langsung hubungan dengan konsumen. Maka kegiatan pemasaran dapat diartikan sebagai kegiatan manusia yang berlangsung dalam kaitannya dengan pasar.<sup>4</sup>

Strategi dan perencanaan yang baik adalah kunci dari keberhasilan pemasaran. Perencanaan dalam strategi harus menghasilkan sesuatu fleksibel dalam keperluan penetapan tujuan dan pemasaran itu sendiri.<sup>5</sup>

Rekrutmen dalam kata lain adalah penarikan. Rekrutmen adalah proses mencari, menemukan dan menarik para calon jamaah. Rekrutmen akan mencapai hasil maksimal apa bila dalam sebuah organisasi juga menerapkan sistem pelayanan yang baik dan berkualitas. Pelayanan tersebut yang akan menjadi kunci kesuksesan sebuah perusahaan. Dalam menarik calon jamaah umroh PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu sampai sekarang masih menggunakan metode penyebaran brosur, menggunakan media sosial, memberikan pelayanan yang baik terhadap calon jamaah, mempunyai lokasi yang strategis dan ramai, memasang spanduk dipinggir jalan dan lain sebagainya.

Sebagai biro perjalanan umroh, PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu mempunyai tugas pokok untuk memberikan pelayanan yang baik bagi tamu-tamu Allah yang akan melaksanakan ibadah umroh. Baik ketika berada di tanah air, di tanah suci maupun saat akan pulang dari tanah suci. Pelayanan yang baik salah satunya adalah dengan menyediakan fasilitas kemudahan, keamanan dan kenyamanan yang sangat diperlukan oleh setiap warga negara seperti

<sup>4</sup> Sofjan Assuari, *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategi* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 57

<sup>5</sup> Fredy Tjiptono, *Strategi Pemasaran 4*, (Yogyakarta : Andi, 2008), 16

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

binibingan,penginapan,program perjalanan dan lain sebagainya. Berikut ciri pelayanan yang baik bagi perusahaan dan karyawan yang bertugas melayani jamaah.

1. Tersedia Karyawan yang baik

Kenyamanan jamaah sangat tergantung kepada karyawan yang melayaninya. Karyawan harus ramah,sopan dan menarik. Disamping itu karyawan harus tetap tanggap,pandai bicara,menyenangkan,serta pintar,karyawan harus mampu memikiat dan mengambil hati jamaah sehingga jamaah semakin tertarik. Demikian juga dengan cara kinerja karyawan harus rapih,tepat dan tekatan.

2. Tersedia Sarana Prasarana yang baik

Pada dasarnya jamaah ingin dilayani secara prima. Untuk melayani jamaah,salah satu hal yang paling penting diperhatikan disamping kualitas dan kuantitas sumber daya manusia adalah sarana dan prasarana yang dimiliki perusahaan.

3. Dapat Bertanggung Jawab

Sejak awal hingga selesai. Artinya dalam menjalankan kegiatan pelayanan karyawan harus bisa melayani dari awal sampai selesai.

4. Mampu Melayani Secara Tepat Dan Tepat

Artinya dalam melayani jamaah diharapkan karyawan harus melakukan melalui prosedur.

5. Mampu Berkomunikasi

Artinya karyawan harus mampu berbicara kedepan jamaah. Karyawan harus juga cepat memahami keinginan jamaah selain itu,karyawan harus dapat berkomunikasi dengan bahasa yang jelas dan muda dimengerti.

Adapun yang menjadi permasalahan dapat dilihat dari segi produk-produk yang ditawarkan oleh PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu dapat menarik calon jamaah umroh. Dalam menjalankan kegiatannya sebagai perusahaan jasa yang bergelut dibidang perjalanan umroh,maka indo mitra al harom harus mampu bersaing dengan biro-biro lain yang mempunyai produk yang sama agar dapat diterima oleh masyarakat,dan dapat menarik minat konsumennya.

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Maka dari itu PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu harus mempunyai strategi yang jitu agar dapat bertahan.

Dalam strategi pemasaran PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu menggunakan brosur, spanduk dan juga melalui media sosial seperti facebook, whatshap, instagram, youtube dan juga mempunyai website. Selain itu PT.Indo Mitra Al Harom menggandeng agen seperti kiyai dan ustad dan mempunyai jamaah.

PT.Indo Mitra Al Harom merupakan salah satu travel ternama di Riau karena mampu untuk tetap mempertahankan eksistensinya ditengah-tengah masyarakat dan mampu untuk terus berkembang hingga memiliki kantor cabang,serta mampu memberangkatkan ribuan jamaah umroh tiap tahunnya. Selain itu PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu merupakan salah satu travel agent resmi yang mampu bertahan dalam persaingan dari sekian banyak kompetitor di Riau, bahkan PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu telah memiliki jamaah tetap yang datang setiap tahunnya untuk kembali menggunakan jasa perjalanan ibadah umroh yang ditawarkan oleh PT.Indo Mitra Al Harom. Dalam menghadapi persaingan usaha yang semakin ketat,travel umroh perlu menerapkan strategi sosialisasi program umroh yang efektif. Strategi sosialisasi yang efektif dapat membantu travel umroh untuk meningkatkan minat masyarakat terhadap program umroh yang ditawarkan,serta menarik minat masyarakat untuk mendaftar menjadi jamaah umroh.

Berdasarkan gejala-gejala yang timbul dari latar belakang diatas,maka penulis tertarik untuk mengetahui lebih lanjut dengan mengangkat permasalahan ini ke dalam suatu karya ilmiah dengan judul **“Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu”**

### 1.2 Penegasan Istilah

Bertujuan untuk memberikan penjabaran mengenai istilah-istilah yang ada dalam judul agar menghindari kesalahan dalam pemahaman,maka peneliti akan memberikan penjabaran sebagai berikut :

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 1. Strategi

Strategi adalah penempatan misi perusahaan, penetapan sasaran organisasi dengan mengikat kekuatan eksternal dan internal, perumusan kebijakan dan strategi tertentu mencapai sasaran dan memastikan implementasinya secara tepat, sehingga tujuan dan sasaran utama organisasi akan tercapai.<sup>6</sup>

Strategi yang penulis maksud yaitu upaya atau langkah-langkah yang dilakukan oleh perusahaan biro perjalanan umroh dalam mensosialisasikan program umroh.

### 2. Sosialisasi

Sosialisasi secara etimologi berarti upaya memasyarakatkan sesuatu sehingga menjadi dikenal, dipahami, dan dihayati oleh masyarakat. Sosialisasi yang penulis maksud adalah strategi yang digunakan dalam mensosialisasikan program umroh.

### 3. Umroh

Umroh maknanya ziarah (berkunjung) atau bermaksud mendatangi suatu tempat tertentu. Secara syar'i umroh adalah mengunjungi ka'bah untuk melaksanakan ibadah tertentu dengan syarat-syarat tertentu. Umroh tidak termasuk dalam pengertian ibadah haji, meski semua rukun umroh termasuk dalam rukun ibadah haji.<sup>7</sup>

## 1.3 Rumusan Masalah

Berpedoman pada latar belakang yang telah dijabarkan sebelumnya, maka rumusan masalah utama dalam penelitian ini adalah “Bagaimana strategi dalam mensosialisasikan program umroh di PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu ?

<sup>6</sup> Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cet. 1 (Jakarta: Gema Insani, 2004), 153-157

<sup>7</sup> Muhammad Az-Zuhaili, *al-Mu'tamad fi al-fiqh asy-syafi'i*, (Damaskus: Darul Qadim, 2011), 2/255



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### 1.4 Tujuan dan Kegunaan Penelitian

Adapun tujuan dan kegunaan dari penelitian ini ialah sebagai berikut :

#### 1. Tujuan Penelitian

Tujuan yang dimaksud dalam penelitian ini adalah untuk menganalisis strategi dalam mensosialisasikan program umroh di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu.

#### 2. Kegunaan Penelitian

Adapun kegunaan dari penelitian ini ialah :

- a. Bagi PT.Indo Mitra Al Harom, penelitian ini dapat memberikan masukkan dalam menyusun strategi sosialisasi program umroh yang lebih efektif dan efisien.
- b. Bagi peneliti, penelitian ini dapat menambah wawasan dan pengetahuan tentang strategi pemasaran, khususnya strategi pemasaran dalam bidang jasa.
- c. Bagi masyarakat, penelitian ini dapat memberikan informasi tentang strategi sosialisasi program umroh yang dapat diterapkan oleh perusahaan-perusahaan penyelenggara ibadah umroh.

### 1.5 Sistem Penelitian

Melihat secara garis besar, sistematika penelitian dalam proposal penelitian ini yakni terdiri dari tiga bab dengan susunan sebagai berikut :

#### **BAB I : PENDAHULUAN**

Pada bab ini berisikan bagaimana peneliti mengemukakan secara ringkas mengenai latar belakang masalah, penegasan istilah, rumusan masalah, Tujuan dan kegunaan penelitian dan juga sistematika penelitian.

#### **BAB II : KAJIAN TEORI DAN KERANGKA BERFIKIR**

Pada bab ini berisikan penjabaran dari penelitian terdahulu yang menjadi bekal teori dan terdapat dalam kajian teori dan juga penjabaran kerangka berfikir.

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**BAB III : METODOLOGI PENELITIAN**

Pada bab ini berisikan tentang jenis penelitian, waktu dan tempat penelitian sumber data, informan penelitian, teknik pengumpulan data, validitas data dan juga teknik analisis data.

**BAB IV : DESKRIPSI UMUM LOKASI PENELITIAN**

Pada bab ini berisikan gambaran mengenai lokasi penelitian diadakan.

**BAB V : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN**

Pada bab ini berisikan tentang hasil penelitian dan juga berisikan tentang pembahasan hasil.

**BAB VI : PENUTUP**

Pada bab ini berisikan kesimpulan dan saran.

**DAFTAR PUSTAKA**

**LAMPIRAN**

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB II TINJAUAN PUSTAKA

### 2.1 Kajian Terdahulu

Dalam penelitian ini, peneliti akan menjabarkan berapa penelitian-penelitian terdahulu yang berbentuk skripsi ataupun berbentuk artikel jurnal dan tentunya memiliki relevansi dengan judul yang diangkat oleh peneliti.

Adapun penelitian yang telah pernah dilakukan dalam bentuk skripsi dan artikel jurnal ialah sebagai berikut :

1. Penelitian milik Ahmad Rafiudin dan Silvia Qurrotul Aini, Universitas Raden Fatah Palembang tahun 2022 yang berjudul “**Strategi Sosialisasi Program Umroh Di PT.Fajri Tour Travel Tangerang**”. Penelitian ini mengkaji startegi sosialisasi program umroh yang dilakukan oleh PT. Fajri Tour Travel Tangerang. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa startegi yang digunakan oleh PT.Fajri Tour Travel Tangerang adalah strategi intensif, yang meliputi pengembangan produk dan peningkatan penjualan produk.
2. Penelitian milik Prasetyo Wibowo, Universitas Islam Negeri Sultan Syarif Kasim Riau tahun 2021 yang berjudul “**Strategi Sosialisasi Produk Umroh Pada Masa Pandemi Covid-19 Di PT.Pandi Kencana Murni Pekanbaru**”. Penelitian ini mengkaji strategi sosialisasi produk umroh pada masa pandemi covid-19 di PT.Pandi Kencana Murni Pekanbaru. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan adalah strategi yang menyesuaikan dengan kondisi pandemi,yaitu menggunakan media sosial dan internet untuk mensosialisasikan produk umroh.
3. Penelitian milik Apriansyah,Institut Agama Islam Negeri Bengkulu tahun 2021 yang berjudul “**Manajemen Strategi Sosialisasi Jamaah Umroh Studi AET Travel Indonesia PT.Penjuru Wisata Negeri Area V Kota Bengkulu**”. Penelitian ini mengkaji manajemen strategi sosialisasi jamaah umroh di AET Travel Indonesia PT.Penjuru Wisata Negeri Area V Kota



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Bengkulu. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif. Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi yang digunakan oleh AET Travel Indonesia PT.Penjuru Wisata Negeri Area V Kota Bengkulu ada strategi intensif,yang meliputi pengembangan produk dan peningkatan penjualan produk.

Dari beberapa uraian yang telah ditegaskan sebelumnya,didapatkan kesimpulan bahwa penelitian yang akan dilakukan ini berbeda dari penelitian-penelitian sebelumnya. Dapat dipahami juga bahwa penelitian yang akan dilakukan oleh peneliti kali ini memiliki kajian yang berbeda karena memiliki topik dan permasalahan yang berbeda pula. Penelitian yang akan dikaji oleh peneliti ini menekankan para strategi dalam mensosialisasikan program umroh yang dilakukan di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu.

## 2.2 Kajian Teori

### 2.2.1 Strategi

#### a. Pengertian Strategi

Kata strategi berasal dari bahasa Yunani, yaitu “strategos” (stratos=militer dan ag = memimpin ), yang berarti “generalship” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang.<sup>8</sup> Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi adalah rencana yang menyeluruh dalam rangka pencapaian tujuan organisasi. Bagi perusahaan, strategi diperlukan tidak hanya untuk memperoleh proses sosial dan manajemen dengan mana individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan dengan cara menciptakan serta mempertukarkan produk dan nilai dengan pihak lain.<sup>9</sup> Strategi menurut para ahli :

- 1) Menurut Stoner, Freeman, dan Gilbert, strategi dapat didefinisikan berdasarkan dua perspektif yang berbeda yaitu: berdasarkan perspektif yang pertama, strategi sebagai program untuk menentukan dan

<sup>8</sup> Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 16

<sup>9</sup> Setyo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Jakarta: Ikral Mandiri Abadi, 1994), 17



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

mencapai tujuan organisasi dan mengimplementasikan misinya, dan prespektif yang kedua strategi didefinisikan sebagai pola tanggapan atau respon organisasi terhadap lingkungannya sepanjang waktu, strategi secara eksplisit merupakan kunci keberhasilan dalam menghadapi perubahan lingkungan bisnis, strategi memberikan kesatuan arah bagi semua anggota organisasi.<sup>10</sup>

- 2) Menurut Buzzel dan Gale strategi adalah kebijakan dan keputusan kunci yang digunakan untuk manajemen, yang memiliki dampak besar pada kinerja keuangan. Kebijakan dan keputusan ini biasanya melibatkan sumber daya yang penting dan tidak dapat diganti dengan mudah.<sup>11</sup>
- 3) Menurut Kotler dan Keller bauran pemasaran terdapat seperangkat alat pemasaran yang terbagi menjadi 5 yaitu produk, harga, lokasi, promosi, distribusi.<sup>12</sup>

Dari beberapa pendapat para ahli mengenai strategi maka dapat kita simpulkan bahwa Strategi merupakan sebuah taktik yang digunakan oleh perusahaan untuk mencapai tujuan organisasi agar bisa tercapai dan bisa bersaing dengan perusahaan yang lainnya. Strategi yang digunakan harus sesuai dengan tujuan dari organisasi, jika tidak ada strategi maka akan menyulitkan kita untuk mencapai sebuah tujuan.

#### b. Macam – Macam Strategi

Strategi marketing mix menurut Kotler dan Keller adalah serangkaian alat pemasaran yang dapat dikendalikan oleh perusahaan untuk menciptakan, mengkomunikasikan, dan menyerahkan nilai kepada pelanggan dan untuk mencapai tujuan pemasaran perusahaan. Strategi marketing mix ini terdiri dari 4 elemen utama, yaitu :

##### 1) Strategi Produk

Strategi Produk adalah segala sesuatu yang dapat ditawarkan kepasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan, termasuk barang fisik,

<sup>10</sup> Fred R, Dapid, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009 ), 18-37

<sup>11</sup> Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996), 19

<sup>12</sup> <http://e-jurnal.Ippmunsera.org/index.php/SM/article/download/2707/1734>



jasa, pengalaman, acara, orang, tempat, properti, organisasi, dan gagasan. Dalam strategi mix, produk harus dirancang untuk memenuhi kebutuhan dan keinginan target pasar. Perusahaan harus menentukan atribut produk yang tepat, seperti kualitas, fitur, desain, dan kemasan.

#### 2) Strategi Harga

Strategi Harga adalah jumlah uang yang harus dibayar oleh pelanggan untuk memperoleh produk. Harga harus ditetapkan dengan mempertimbangkan faktor-faktor seperti biaya, persaingan, dan permintaan pasar. Perusahaan harus menetapkan harga yang wajar dan kompetitif untuk menarik pelanggan.

#### 3) Strategi Tempat

Strategi Tempat adalah bagaimana produk sampai ketangan pelanggan. Perusahaan harus menentukan saluran distribusi yang tepat untuk menjangkau target pasar. Saluran distribusi dapat berupa saluran langsung, seperti penjualan langsung atau pemasaran elektronik, atau saluran tidak langsung, seperti grosir dan eceran.

#### 4) Strategi Promosi

Strategi Promosi adalah kegiatan komunikasi perusahaan dengan pelanggan untuk menciptakan kesadaran, pemahaman, dan minat terhadap produk. Perusahaan dapat menggunakan berbagai alat promosi, seperti iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, dan penjualan personal.

#### 5) Strategi Distribusi

Strategi Distribusi adalah salah satu aspek penting dalam pemasaran. Distribusi yang efektif dapat membantu perusahaan untuk mencapai tujuan pemasarannya, seperti meningkatkan penjualan, meningkatkan pangsa pasar, dan membangun hubungan pelanggan.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### c. Fungsi Dari Strategi

Strategi pada dasarnya adalah berupaya agar strategi yang disusun dapat diimplementasikan secara efektif, untuk itu terdapat enam fungsi yang harus dilakukan secara simultan yaitu:<sup>13</sup>

- 1) Mengkomunikasikan suatu maksud (visi) yang ingin dicapai kepada orang lain.
- 2) Menghubungkan atau mengkaitkan kekuatan atau keunggulan organisasi dengan peluang dari lingkungannya.
- 3) Memanfaatkan atau mengeksploitasi keberhasilan dan kesuksesan yang didapat sekarang, sekaligus menyelidiki adanya peluang-peluang baru.
- 4) Menghasilkan dan membangkitkan sumber-sumber daya yang lebih banyak dari yang digunakan sekarang.
- 5) Mengkoordinasikan dan mengarahkan kegiatan atau aktivitas organisasi kedepan.
- 6) Menanggapi serta bereaksi atas keadaan yang baru dihadapi sepanjang waktu.

Pola fungsi dari strategi harus dijalankan dengan mengikuti pemahaman kondisi yang baru dan akan dihadapi, serta menilai implikasinya terhadap banyak tindakan. Semua hal tersebut harus diperhatikan secara menyeluruh dan dinilai secara satu kesatuan atau suatu strategi yang diambil atau ditetapkan.

#### d. Perencanaan Strategi

Perencanaan strategis (strategic planning) adalah proses mengembangkan dan mempertahankan kecocokan strategis antara tujuan dan kemampuan perusahaan serta peluang pemasaran yang sedang berubah. Perencanaan strategis juga merupakan proses yang dilakukan suatu organisasi untuk menentukan strategi atau arahan, serta mengambil keputusan untuk mengalokasikan sumber dayanya untuk mencapai strategi.

<sup>13</sup> Sofjan Assauri, *Strategic Manajement*, (Jakarta:Raja Grafindo Persada, 2016), 7





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Dengan demikian perencanaan strategis adalah proses perusahaan dalam menentukan strategi dan pengambilan keputusan yang menyesuaikan antara tujuan dan kemampuan perusahaan dengan peluang pemasaran yang ada. Langkah-langkah perencanaan strategis :

#### 1) Mendefinisikan visi dan misi perusahaan

Visi adalah cara organisasi atau perusahaan memandang jauh kedepan sehingga dapat menentukan akan jadi apa bisnis yang dijalankan. Sementara itu misi adalah tentang hal-hal yang harus dilakukan organisasi atau perusahaan agar berhasil dengan cara menentukan bisnis apa yang akan dijalankan.

#### 2) Menentukan tujuan dan sasaran perusahaan

Tujuan bagi perusahaan adalah sesuatu yang akan dicapai atau dihasilkan perusahaan dalam jangka panjang. Sementara sasaran adalah hasil-hasil yang ingin dicapai dalam jangka pendek. Karena tujuan dan sasaran dalam perusahaan saling berkaitan dan saling berkesinambungan, perusahaan harus berusaha keras dalam mencapainya.

#### 3) Merancang portofolio bisnis

Portofolio bisnis adalah kumpulan bisnis dan produk yang membentuk perusahaan. Portofolio bisnis yang baik adalah yang paling cocok dengan kekuatan dan kelemahan perusahaan terhadap peluang dalam lingkungan.

#### 4) Merencanakan strategis fungsional

Strategi fungsional tidak hanya diemban untuk dibuat dan dilakukan oleh departemen pemasaran saja tapi juga oleh departemen fungsional lainnya seperti keuangan, akunting, SDM, dan manufaktur. Namun demikian departemen pemasaran harus berperan strategis dalam perencanaan dengan cara menyediakan falsafah sebagai pedoman, yaitu konsep pemasaran, serta menyediakan input bagi pembuat rencana strategik dan membantu mengenali peluang pasar yang menarik dan



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Saifur Kasim Riau

menilai potensi perusahaan untuk mengambil manfaat dari peluang tadi.<sup>14</sup>

## 2.2.2 Sosialisasi

Sosialisasi secara etimologi berarti upaya memasyarakatkan sesuatu sehingga menjadi dikenal, dipahami, dan dihayati oleh masyarakat.<sup>15</sup> Sosialisasi mencakup pemeriksaan mengenai lingkungan kultural lingkungan sosial dari masyarakat yang bersangkutan, interaksi sosial dan tingkah laku sosial. Berdasarkan hal tersebut, sosialisasi merupakan mata rantai paling penting di antara sistem-sistem sosial lainnya, karena dalam sosialisasi adanya keterlibatan individu-individu sampai dengan kelompok-kelompok dalam satu sistem untuk berpartisipasi.

Sosialisasi adalah proses ketika individu mendapatkan kebudayaan kelompok-kelompoknya dan menginternalisasikan sampai tingkat tertentu norma-norma sosialnya, sehingga membimbing orang tersebut untuk memperhitungkan harapan-harapan orang lain.<sup>16</sup>

Sosialisasi dapat diartikan sebagai setiap aktivitas yang ditujukan untuk memberitahukan membujuk atau mempengaruhi masyarakat untuk tetap menggunakan produk dan jasa yang dihasilkan itu. Kemudian, Dalam kaitannya dengan kegiatan sosialisasi yang dimaksud adalah suatu proses memberitahukan dan mempengaruhi masyarakat untuk selalu memanfaatkan jasa-jasa yang ditawarkan. Sosialisasi merupakan proses belajar, pada dasarnya sifat manusia adalah tidak akan pernah puas untuk belajar sesuatu hal yang belum diketahuinya, seperti belajar norma-norma untuk dapat beradaptasi dengan lingkungan sosialnya. Sosialisasi merupakan proses dengan mana seseorang belajar menjadi anggota masyarakat.

Kegiatan sosialisasi atau pemasaran yang dilakukan suatu perusahaan memiliki beberapa tujuan yang hendak dicapai, baik tujuan jangka panjang

<sup>14</sup> Hendra Riofita, *Strategi Pemasaran*, (Pekanbaru:Cv Mutiara Pesisir Sumatra, 2015), 2015

<sup>15</sup> Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta:

Balai Pustaka, 2008), 1085

<sup>16</sup> Sutaryo, *Dasar-Dasar Sosialisasi*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004). Hal.156

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



maupun tujuan jangka pendek. Tujuan jangka pendek misalnya untuk merebut konsumen terutama untuk produk yang baru diluncurkan. Sedangkan yang dalam jangka panjang dilakukan untuk mempertahankan produk-produk yang sudah ada agar tetap eksis. Proses sosialisasi perlu dilanjutkan dengan promosi untuk meningkatkan layanan, karena produk yang kita kenalkan ke masyarakat belum menjamin keberhasilan pemasaran terhadap produk itu. Oleh karena itu produk tersebut haruslah diperkenalkan lebih jauh dan mendalam kepada konsumen atau calon nasabah dengan melalui promosi. Sosialisasi merupakan bagian dari suatu pemasaran dalam setiap kegiatan, baik yang bersifat produksi barang maupun jasa sehingga sosialisasi ini merupakan titik awal untuk konsumen atau pemanfaat mengenai barang maupun yang bersifat jasa jasa.

Tujuan suatu perusahaan dalam melakukan kegiatan sosialisasi pemasaran atau promosi antara lain, dalam rangka memenuhi kebutuhan akan suatu produk maupun jasa, dalam rangka memenuhi keinginan para pelanggan akan suatu produk atau jasa, dalam rangka memberikan kepuasan semaksimal mungkin terhadap pelanggannya, dalam rangka meningkatkan penjualan dan laba, dalam rangka ingin menguasai pasar dan menghadapi pesaing.

Beberapa ahli mengatakan bahwa sosialisasi adalah proses seorang individu belajar berinteraksi dengan sesamanya dalam suatu masyarakat menurut sistem nilai, norma dan adat-istiadat yang mengatur masyarakat yang bersangkutan, sedangkan menurut Suharto sosialisasi atau proses masyarakat adalah proses orang-orang yang menyesuaikan diri terhadap norma-norma yang bersangkutan dapat diterima menjadi anggota suatu masyarakat.

George Herbert Mead dalam bukunya sosialisasi pemerintahan “Sosialisasi merupakan proses dimana manusia belajar melalui cara, nilai dan menyesuaikan tindakan dengan masyarakat dan budaya, melihat bagaimana manusia meningkatkan pertumbuhan pribadi mereka agar sesuai dengan keadaan, nilai, norma dan budaya sebuah masyarakat tersebut yang berlaku disekelilingnya melalui, feeling dan percaya diri sendiri dan proses sosialisasi dibudayakan sepanjang hayat”.

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Mengenai definisi dari sosialisasi, ada beberapa pengertian sosialisasi yang dibuat oleh berbagai pakar, diantaranya, Menurut Paul B. Horton dan Chester L. Hunt sosialisasi merupakan suatu proses dimana seseorang menghayati serta memahami norma-norma dalam masyarakat tempat tinggalnya sehingga akan membentuk kepribadiannya.

David B. Brinkerhoff dan Lynn K. White mengartikan bahwa sosialisasi adalah suatu proses belajar peran, status, dan nilai yang diperlukan untuk keikutsertaan (partisipasi) dalam institusi sosial.

Menurut Fisher, Sosialisasi adalah suatu proses kompleks yang mana individu mampu mendapatkan pengetahuan, keterampilan dan sikap-sikap tertentu, agar ia dapat sukses berpartisipasi (bergaul) dalam masyarakat disekelilingnya.<sup>17</sup>

James W. Vander Zanden mendefinisikan sosialisasi sebagai suatu proses interaksi sosial dimana orang memperoleh pengetahuan, sikap, nilai, dan perilaku esensial untuk keikutsertaan (partisipasi) efektif dalam masyarakat.<sup>18</sup>

Dari definisi di atas dapat disimpulkan bahwa ada dua hal penting dalam kegiatan sosialisasi, yaitu tentang proses dan tujuan. Dimana proses yaitu suatu transmisi pengetahuan, sikap, nilai, norma, dan perilaku esensial. Dan tujuan adalah sesuatu yang diperlukan agar mampu berpartisipasi efektif dalam masyarakat. Sosialisasi dapat dibedakan antara sosialisasi primer dan sekunder.

- Sosialisasi primer dikaitkan dengan pembentukan dasar atau awal kepribadian, proses ini dimulai dengan mengakumulasi pengetahuan dan keterampilan yang diperlukan untuk menjadi anggota dalam masyarakat tertentu.
- Sosialisasi sekunder terdiri atas pengalaman-pengalaman yang kompleks yang terjadi sepanjang masa untuk mejadi anggota masyarakat atau kelompok budaya tertentu. Sosialisasi sekunder merupakan proses

<sup>17</sup> Sugeng Sejati, .SPsi.M.M, *Psikologi Sosial Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Teras, 2012)

<sup>18</sup> Damsar, *Pengantar Sosiologi Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group,



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

memahami dan merasakan berbagai budaya yang ditunjukkan dalam kehidupan secara keseluruhan.

Sedangkan Sosialisasi berdasarkan cara yang digunakan dapat berlangsung dalam dua bentuk, yaitu sosialisasi represif dan partisipatif. Sosialisasi represif ialah sosialisasi yang menekankan pada kepatuhan anak dan penghukuman terhadap perilaku yang keliru. Sedangkan sosialisasi partisipatif ialah sosialisasi yang menekankan pada otonomi anak dan memberikan imbalan terhadap perilaku anak yang baik.

Menurut Dedi Kusmana ada 3 metode kegiatan sosialisasi dalam mempengaruhi partisipasi masyarakat yaitu, melalui media sosial (dapat dilakukan dengan penyampaian informasi di media massa, cetak maupun elektronik melalui tulisan, gambar, suara, maupun audio visual), melalui komunikasi (dapat berupa pertemuan antar muka dalam bentuk diskusi, seminar, workshop, rapat kerja, ceramah, baksti sosial, pelatihan dan lain- lain), dan melalui mobilisasi masa (dapat dilakukan melalui ajakan peran serta seluruh komponen masyarakat). Pendekatan dan metode sosialisasi yang lazim dilakukan adalah tatap muka. Tatap muka adalah kegiatan memberikan motivasi dengan cara berhadapan muka secara langsung antara penyuluh dan peserta suluh dengan pesan tertentu.<sup>19</sup>

a. Tujuan sosialisasi menurut Bruce J. Cohen

- 1) Memberikan bekal keterampilan yang dibutuhkan bagi individu pada masa kehidupannya kelak
- 2) Memberikan bekal kemampuan untuk berkomunikasi secara efektif dan mengembangkan kemampuannya untuk membaca, menulis, dan berbicara
- 3) Mengendalikan fungsi-fungsi organik melalui latihan-latihan mawas diri yang tepat
- 4) Membiasakan diri individu dengan nilai-nilai dan kepercayaan pokok yang ada pada masyarakat

<sup>19</sup> Muhammad Hasan, *Manajemen Zakat (Model Pengelolaan Yang Efektif)*, (Yogyakarta: Press Yogyakarta, 2011), 6

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

5) Membentuk sistem prilaku melalui pengalaman yang dipengaruhi oleh watak pribadinya, yaitu bagaimana ia memberikan reaksi terhadap suatu pengalaman menuju proses pendewasaan (menurut astrid susanto)

b. Pola-pola sosialisasi

1) Sosialisasi Represif (Repressive Socialization)

Yaitu sosialisasi yang didalamnya terdapat sanksi jika pihak-pihak yang tersosialisir seperti anak atau masyarakat melakukan pelanggaran. Ciri-ciri :

- a) Menghukum prilaku yang dianggap keliru
- b) Hukuman dan imbalan (punish and reward)
- c) Kepatuhan anak
- d) Komunikasi sebagai perintah
- e) Sosialisasi berpusat pada orang tua untuk memperhatikan keinginan orang tua
- f) Keluarga merupakan dominasi orang tua (significat order)

2) Sosialisasi Partisipatif (Participative Socialization).

Yaitu sosialisasi yang berupa rangsangan-rangsangan tertentu agar pihak yang tersosialisasi mau melakukan suatu tindakan (reward). Ciri-ciri :

- a) Memberikan imbalan bagi prilaku yang baik
- b) Hukuman dan imbalan simbolis
- c) Otonomi pihak yang disosialisasi
- d) Komunikasi sebagai interaksi
- e) Sosialisasi berpusat pada anak
- f) Orang tua memperhatikan keinginan anak
- g) Keluarga merupakan kerja sama ke arah tujuan (generalized order)

### 2.2.3 Umrah

Ada pun umrah, menurut Bahasa berarti ziarah/berkunjung. Sedangkan menurut istilah syara' berarti berziarah/berkunjung ke Ka'bah al-mukaramah



untuk beribadah kepada Allah SWT dengan melakukan Ihram, Thawaf, Sa'i, dan Tahalul.<sup>20</sup>

a. Hukum umrah

Adapun mengenai hukum umrah terdapat perbedaan pendapat yaitu sebagai berikut :

Menurut Imam Syafi'i dan Ahmad bin Hambal, hukumnya wajib, berdasarkan firman

Allah SWT dalam surah al-baqarah : 196. Sedangkan menurut Imam Abu Hanifah dan Maliki hukumnya Sunnah muakad.

b. Waktu Pelaksanaan Umrah

Sedangkan ibadah Umrah dapat dilaksanakan kapan saja, kecuali ada beberapa waktu yang di makruhkan melaksanakan umrah bagi jamaah haji yaitu pada saat jamaah haji wukuf di Padang Arafah pada hari Arafah, haari Nahar (10 Dzulhijjah) dan hari-hari Tasyriq.<sup>21</sup>

c. Syarat, Rukun, dan wajib Umrah

- 1) Islam
- 2) Baligh (dewasa)
- 3) Aqil (Berakal Sehat)
- 4) Merdeka (Bukan hamba sahaya)
- 5) Istitha'ah (mampu)

Rukun Umrah

- 1) Ihram (niat)
- 2) Thawaf
- 3) Sa'i
- 4) Cukur/menggunting Rambut
- 5) Tertib (melaksanakan ketentuan manasik sesuai tata urutan dan aturan)

<sup>20</sup> Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *Ibadah Haji Perempuan : Menurut Para Ulama Fiqih*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 13

<sup>21</sup> Kemenag, *Fiqih Haji*, (Jakarta: Kemenag, 2011), 74-76



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wajib umrah ialah berihram dari Miqat apabila melanggar maka ibadah umrahnya tetap sah tetapi harus membayar Dam.<sup>22</sup>

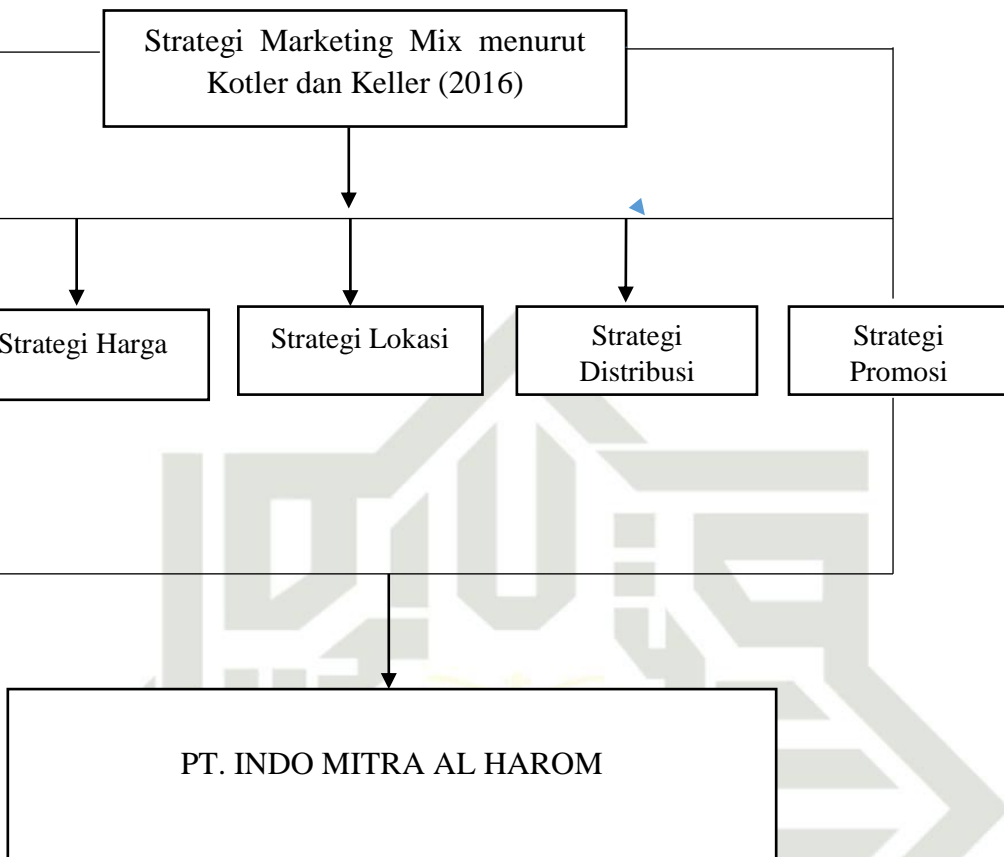
### 2.3 Kerangka Berfikir

Agar teori yang digunakan dalam penelitian ini kuat untuk di uji maka peneliti merangkum teori ini agar menjadi satu kesatuan yang bersangkutan, hal ini dilakukan untuk tercapainya hasil sebuah penelitian. Kerangka berpikir dapat berupa kerangka teori dan dapat pula berupa kerangka penalaran logis. Kerangka berpikir merupakan uraian ringkas tentang teori yang digunakan dan cara menggunakan teori tersebut dalam menjawab pertanyaan penelitian.

Di dalam kerangka berpikir inilah akan didudukkan masalah penelitian yang telah diidentifikasi dalam kerangka teoritis yang relevan dan mampu mengungkap, menerangkan serta menunjukkan perspektif terhadap atau dengan masalah penelitian. Ada dua bagian umum dalam berpikir yang selalu digunakan baik dalam berpikir sehari-hari maupun berfikir dalam sebuah penelitian ilmiah, yaitu: Pertama, Deduksi, proses berpikir yang menggunakan premis-premis umum bergerak menuju premis khusus. Dari umum ke khusus. Kedua, Induksi, proses berpikir yang menggunakan premis-premis khusus bergerak menuju premis umum. Dari khusus ke umum.

Untuk lebih jelasnya kerangka berpikir ini jika dijabarkan dalam bentuk bahan, maka akan tampak seperti dibawah ini :

<sup>22</sup> Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *Ibadah Haji Perempuan: Menurut Para Ulama Fiqh*, 23



© Hak cipta milik

Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Hak Cipta Dilindungi Undang

1. Dilarang mengutip sebagai
  - a. Pengutipan hanya untuk
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB III METODOLOGI PENELITIAN

### 3.1 Jenis Penelitian

Penelitian adalah proses yang dipergunakan untuk hal mengumpulkan dan menganalisis sebuah informasi dengan tujuan untuk meningkatkan pemahaman dalam sebuah topik yang diteliti.<sup>23</sup> Penelitian ini berjenis kualitatif dengan pendekatan deskriptif kualitatif yaitu sebuah pendekatan yang menggunakan metode dengan cara pengungkapan permasalahan untuk menggambarkan dan memaparkan berbagai kondisi dan situasi yang terjadi pada saat penelitian sedang berlangsung. Menurut Sudarto: 1997 penelitian kualitatif adalah prosedur penilaian yang menghasilkan data deskriptif yakni bisa dalam bentuk kata tertulis atau lisan dari seseorang maupun bersumber dari perilaku yang dapat diamati.<sup>24</sup>

Pemilihan informan menggunakan teknik purposive sampling dan validitas data menggunakan teori triangulasi. Penelitian ini memiliki dua sumber data yakni sumber data primer dan sumber data sekunder. Memiliki tiga teknik pengumpulan data yaitu menggunakan data observasi, wawancara dan juga dokumentasi. Penelitian ini akan dilaksanakan secepatnya setelah proposal ini diseminarkan dan akan dilaksanakan di PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu.

### 3.2 Sumber Data

Data merupakan salah satu bagian ataupun komponen dari sebuah riset yang artinya jika tidak ada data maka riset pun tidak akan terjadi<sup>25</sup>, sedangkan sumber data adalah data yang akan peneliti dapatkan pada proses penelitian ini, yang tentunya berguna untuk pemaparan informasi penelitian diantaranya sumber data primer dan sumber data sekunder.

<sup>23</sup> Imam Gunawan, *Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik* (Jakarta : Bumi Aksara, 2023) h.79

<sup>24</sup> Moh. Kasiran, *Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*, (Yogyakarta : Sukses Offset, 2010), hlm 175

<sup>25</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2005), Hlm. 49



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 1. Data Primer

Data primer adalah data yang langsung dikumpulkan oleh peneliti dari sumber utama penelitiannya<sup>26</sup>. Pada penelitian ini, peneliti mendapatkan data primer dari hasil data wawancara para informan dan juga data observasi juga termasuk dalam data primer.

#### 2. Data Sekunder

Data sekunder adalah sumber data yang tidak secara langsung diterima oleh peneliti dan data dapat diperoleh dari orang lain maupun dapat melalui data dokumentasi seperti data dari penelitian terdahulu. Data sekunder merupakan data pendukung dari data primer dan bertujuan untuk menyesuaikan data agar konkret dan sesuai.

### 3.3 Informan Penelitian

Pemilihan informan penelitian ialah para informan yang memiliki pengetahuan yang cukup dan mendalam serta juga dapat menjelaskan keadaan yang sebenarnya mengenai keadaan sesungguhnya dan sebenarnya mengenai objek penelitian yang diteliti<sup>27</sup>. Peneliti menggunakan teknik *purposive sampling* yang merupakan teknik dimana penentuan informan ditentukan oleh beberapa pertimbangan tertentu. Informan yang menjadi sumber data primer (wawancara) dalam penelitian ini ialah berjumlah 3 informan sebagai sumber data utama yakni diantaranya pengurus PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu. Adapun informan dalam penelitian ini adalah :

1. Kabid Umrah, Haji dan Tour PT.Indo Mitra Al Harom Alena Efendi,S.Hi
2. Staf Marketing PT. Indo Mitra Al Harom Chairunnida Lubis
3. Staf Adminitrasi PT.Indo Mitra Al Harom Musfiroh ABIHA

### 3.4 Teknik Pengumpulan Data

Dalam teknik pengumpulan data, peneliti menggunakan cara pengamatan lapangan (*field research*) dengan beberapa metode yang direalisasikan dalam

<sup>26</sup> Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada,2005), hlm.49

<sup>27</sup> Sumardi Subrta,*Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Grafindo Persada,1995) hal.84



setiap proses memperoleh informasi sebagai sumber yang paling valid agar penelitian yang dilaksanakan lebih efektif dan terbukti keabsahannya. Adapun metode yang digunakan adalah sebagai berikut :

#### 1. Metode Observasi

Observasi merujuk pada kegiatan memerhatikan secara akurat, mencatat segala fenomena yang ada dan mempertimbangkan aspek keterkaitan antara fenomena yang terjadi. Ada beberapa syarat observasi dalam penelitian ilmiah yakni, 1) Diabadikan pada pola dan tujuan penelitian yang telah ditetapkan. 2) Direncanakan dan dilaksanakan secara teratur dan tidak *accidental*, 3) Dicatat secara sistematis dan 4) Kredibilitasnya diperhatikan dengan data lainnya<sup>28</sup>. Teknik pertama yang dilakukan oleh peneliti ialah dengan observasi tidak langsung dengan cara menghubungi pihak PT. Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu melalui via telepon atau dengan melakukan observasi pada web resmi lembaga. Observasi selanjutnya ialah observasi secara langsung yaitu observasi yang dilakukan dengan langsung turun kelapangan untuk melihat situasi dan kondisi di PT. Indo Mitra Al Harom dan observasi selanjutnya akan dilakukan sesuai dan kondisi yang dibutuhkan oleh peneliti.

#### 2. Metode Wawancara

Metode wawancara adalah suatu proses tanya jawab yang dilakukan oleh seorang peneliti kepada informannya dengan cara berhadapan dan menggunakan alat bantu seperti alat tulis, alat perekam atau alat pendukung lainnya. Pelaksanaan wawancara dapat dilakukan secara langsung berhadapan maupun tidak seperti misalnya memberikan informan daftar pertanyaan untuk dijawab dilain kesempatan<sup>29</sup>. Pada penelitian ini, peneliti akan mengadopsi metode wawancara *in dept interview* atau wawancara secara mendalam yaitu sebuah proses dan cara dalam mengumpulkan data maupun informasi dengan bertatap langsung dengan informan dengan tujuan mendapatkan informasi lengkap dan

<sup>28</sup> Imam Gunawan, *Op Cit*, hlm.143-144

<sup>29</sup> Husein Umar, *Op Cip*, h.51

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.

b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

penuh tentang topik yang diteliti<sup>30</sup>

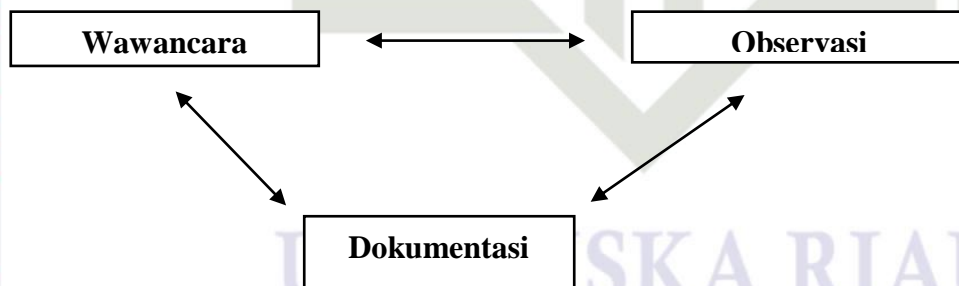
### 3. Metode Dokumentasi

Dokumentasi merupakan catatan dari peristiwa-peristiwa yang telah berlalu yang dapat berbentuk tulisan, gambar, atau karya monumental seseorang. Teknik pengumpulan data dengan metode dokumentasi ialah dengan cara menghimpun atau mengumpulkan informasi yang dapat berupa dokumen tertulis ataupun dokumen atau informasi elektronik. Informasi yang dapat ditemukan dari metode dokumentasi dapat berupa catatan, transkrip, buku, surat kabar, majalah, situs resmi lembaga, artikel online dan lain sebagainya yang tentunya berkaitan dengan variable penelitian.

### 3.5 Validitas Data

Validitas merupakan derajat ketepatan antara data yang diambil dan data yang terjadi pada objek penelitian dengan data yang dilaporkan oleh peneliti. Maka data yang absah merupakan data yang antara sesuai antara data penelitian ini keabsahan data dilakukan dengan metode *tringulasi* yang merupakan perbandingan dan pengecekan balik derajat kepercayaan atau kebenaran sebuah informasi yang diperoleh melalui alat dan juga waktu yang berbeda<sup>31</sup>. Metode *tringulasi* untuk validitas data dapat digambarkan sebagai berikut.

Gambar 3.1 Metode Tringulasi



<sup>30</sup> Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2010), h.157-158

<sup>31</sup> Lexy J Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Bandung : Remaja Rosdakarya, 1996), h.178



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta dimiliki UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

### 3.6 Teknik Analisis Data

Dalam sebuah penelitian kualitatif, analisis data dimulai sejak peneliti terjun ke lapangan saat melakukan pengumpulan data observasi, wawancara dan juga dokumentasi. Analisis data merupakan bagian penting dalam sebuah penelitian ilmiah karena dalam tahap inilah pemecahan masalah dalam penelitian akan terlihat. Pada saat proses analisis data juga berlangsung seperti yang dikemukakan oleh Miles dan Huberman (1994)<sup>32</sup> yang mana proses analisis data berlangsung dalam tiga tahapan yaitu reduksi data, tampilan data dan juga penarikan kesimpulan dan verifikasi.

#### a. Reduksi Data

Reduksi data dapat mengacu pada proses daripada proses pemilihan, pemusatan, penyederhanaan, pengabstrakan dan pengtransformasian data yang muncul dalam catatan tertulis<sup>33</sup>. Reduksi data bertujuan untuk menajamkan, menggolongkan, mengarahkan serta membuang yang tidak perlu, sehingga mendapatkan kesimpulan yang pada akhirnya dapat ditarik dan diverifikasi.

#### b. Tampilan Data

Pada penyajian data, yang berupa sekumpulan informasi yang tersusun secara sistematis. Untuk menyajikan data akan dilakukan dengan teks bersifat naratif, dengan menyajikan data maka akan memudahkan apa yang harus dilakukan selanjutnya berdasarkan data yang telah ada<sup>34</sup>.

<sup>32</sup> Morrison, Riset *Kualitatif*, (Jakarta : Prenadamedia, 2019), hlm. 19

<sup>33</sup> *Ibid*

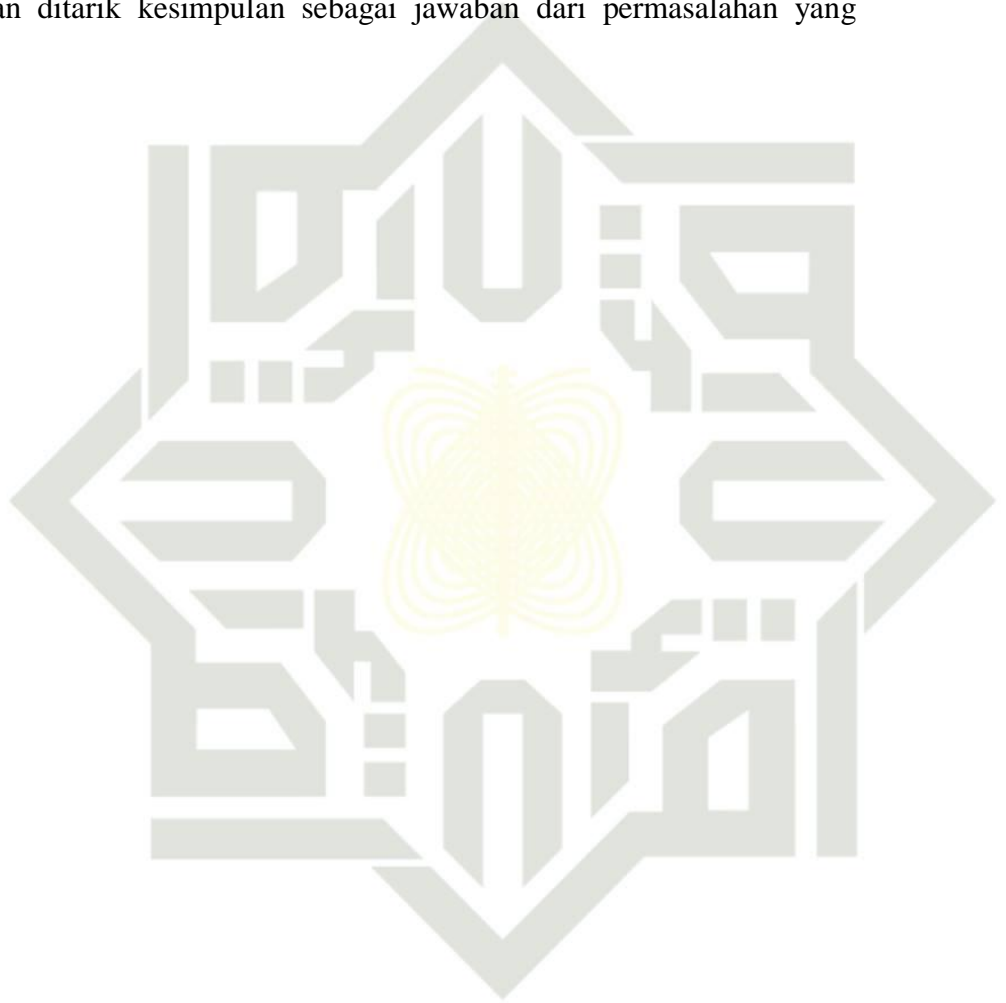
<sup>34</sup> Suharsimi, Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), hlm. 59

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
 a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
 b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### c. Penarikan Kesimpulan dan Verifikasi

Penarikan kesimpulan dapat diproses setelah melihat hasil data yang sebelumnya telah direduksi. Data yang telah tersusun lalu dibandingkan antara satu dengan lainnya untuk menyesuaikan keselarasan dan kemudian ditarik kesimpulan sebagai jawaban dari permasalahan yang diteliti.



UIN SUSKA RIAU

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





## Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB IV

### GAMBARAN UMUM LOKASI PENELITIAN

#### 4.1 Sejarah PT. Indo Mitra Al Harom

PT. Indo Mitra Al Harom merupakan sebuah perusahaan yang bergerak di bidang perjalanan yang meliputi perjalanan udara, darat dan laut. PT. Indo Mitra Al Harom merupakan perusahaan jasa pariwisata yang meliputi Tours & Travel. Melayani umrah, haji, ticketing, pengurusan visa, passport, hotel reservation, Muslim Tour. Seiring perkembangan dunia usaha khususnya di bidang jasa perjalanan umrah dan haji plus yang semakin pesat di Pekanbaru merupakan dasar didirikannya PT. Indo Mitra Al Harom, karena dinilai tingginya minat masyarakat dalam memenuhi kebutuhan akan sarana transportasi khususnya untuk perjalanan ibadah haji dan umrah.<sup>35</sup>

Awalnya PT. Indo Mitra Al Harom merupakan perusahaan yang bergerak pada bidang perhotelan dan penerbangan. Akan tetapi dengan melihat semakin tingginya minat masyarakat untuk melaksanakan ibadah umrah, maka owner bersama direktur dan seluruh karyawan berkomitmen untuk mengembangkan perusahaan ke bidang jasa perjalanan umrah, haji plus dan tour disamping bidang perhotelan dan penerbangannya masih berjalan sampai saat ini. Motivasinya untuk mengembangkan perusahaan ke jasa perjalanan umrah, haji plus dan tour, yaitu melayani dan membantu semua tamu Allah Swt yang ingin menjalankan ibadah umrah dan haji dengan mengutamakan pelayanan yang maksimal demi mencapai kepuasan jamaah.

Berkat kesatuan dan kesamaan visi dan misi oleh pimpinan, PT. Indo Mitra Al Harom ditambah lagi dengan adanya kepercayaan dan dukungan dari masyarakat membuat perusahaan ini terus melangkah lebih cepat. Tercatat telah berulang kali PT. Indo Mitra Al Harom memberangkatkan jamaah umrah setiap bulannya. Selain itu, bertambahnya jumlah jamaah umrah dari waktu ke waktu

<sup>35</sup> Bapak Ahmad Ilham Sinaga S.Tr.T “Kantor travel PT.indo mitra al harom kabupaten Rokan hulu” [www.alharomofficial.com](http://www.alharomofficial.com)



membuat PT. Indo Mitra Al Harom termotivasi dalam mengurus dan membimbing jamaah dengan pelayanan yang prima, baik dan amanah.

Pembimbing PT. Indo Mitra Al Harom adalah alumni dari PT. Indo Mitra Al Harom yang sudah berpengalaman dan juga mempunyai pemahaman yang baik tentang ibadah haji maupun umrah serta menguasai bahasa Arab dengan baik dan dialeg setiap negara. Pembimbing juga berusaha untuk membimbing para jamaah umrah dengan melakukan perenungan, menghidupkan jiwa dan mensucikan pikiran serta mengambil ibrah (pelajaran) yang mendalam selama di tanah suci, sehingga kegiatan ibadah umrah menjadi lebih bermakna dan membawa perubahan hidup.

PT. Indo Mitra Al Harom didirikan oleh HJ,NS Salohotma S.Kep selaku direktur PT. Indo Mitra Al Harom pada tanggal 06 November 2019. PT. Indo Mitra Al Harom merupakan perusahaan yang berkantor berpusat di Jl. Tuanku Tambusai No 14 Kp Padang Rambah Tengah Utara Kec.Rambah Kab.Rokan Hulu. Perbedaan antara PT. Indo Mitra Al Harom perusahaan lainnya bahwa PT. Indo Mitra Al Harom memberikan harga yang terjangkau dan fasilitas yang nyaman bagi calon jamaah, serta pelayanan yang amanah dan umrah yang berkualitas sesuai sunnah. Sebab, Rasulullah saw bersabda sholatlah seperti aku sholat dan berumrahlah dan berhijrahlah seperti aku lakukan.

#### 4.2 Profil PT. Indo Mitra Al Harom Bina Hati

PT. Indo Mitra Al Harom adalah sebuah perusahaan yang bergerak di bidang jasa perjalanan pariwisata tour and travel. PT. Amanah Travel telah memperoleh izin sebagai penyelenggara perjalanan ibadah umrah dengan nomor izin PPIU 91201101101890002. Berikut penulis paparkan tentang profil dari PT. Indo Mitra Al Harom.

Nama Perusahaan	: PT. Indo Mitra Al Harom
Berdiri	: 06 November 2019
Pemilik	: HJ. NS Salohotma S.Kep
Izin Umroh	: PPIU 91201101101890002

#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:

- Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

Alamat : Jl. Tuanku Tambusai No 14 Kp Padang Rambah Tengah  
Utara Kec.Rambah Kab.Rokan Hulu

No Telepon : 081361126363  
081356324299

Website : [https://linktr.ee/alharom\\_official](https://linktr.ee/alharom_official)

PT Amanah Travel secara resmi mempunyai legalitas perusahaan sebagai berikut:

1. Pengesahan pendirian badan hukum PT INDO ALHAROM Yang berkedudukan di KABUPATEN ROKAN HULU karena telah sesuai dengan Data Format Isian Pendirian yang disimpan didalam database Sistem Adminitrasi Badan Hukum sebagai salinan Akta Nomer 07 Tanggal 05 November 2019 yang dibuat oleh MEGGIE FRANCISSIA SHAPTIENI, SH., M.KN, yang berkedudukan di KABUPATEN ROKAN HULU.

2. Modal dasar, modal yang ditempatkan dan modal disetor sebagaimana yang tercantum dalam Akta yang disebut pada poin PERTAMA.
3. Jenis perseroan SWASTA NASIONAL
4. Susunan Pemegang Saham, Dewan Komisaris Dan Direksi *Terlampir*
5. Keputusan ini berlaku sejak tanggal ditetapkan. Apabila ternyata kemudian hari terdapat kekeliruan maka akan diperbaiki sebagaimana mestinya dan/atau apabila terjadi kesalahan, keputusan ini akan dibatalkan atau dicabut.

#### 4.3 Visi Misi PT. Indo Mitra Al Harom

Dalam pencapaian suatu tujuan diperlukan suatu perencanaan dan tindakan nyata untuk dapat mewujudkannya, dimana visi dan misi perusahaan PT. Indo Mitra Al Harom adalah sebagai berikut:

##### 1. Visi

Menjadi perusahaan layanan jasa (one stop service for tour and travel) Haji dan umroh dengan mengedepankan fasilitas serta pelayanan yang berkualitas, amanah dan sesuai syariat.

##### 2. Misi

- a. Memberikan fasilitas pelayanan yang berorientasi kepada kepuasan dan kenyamanan para jamaah

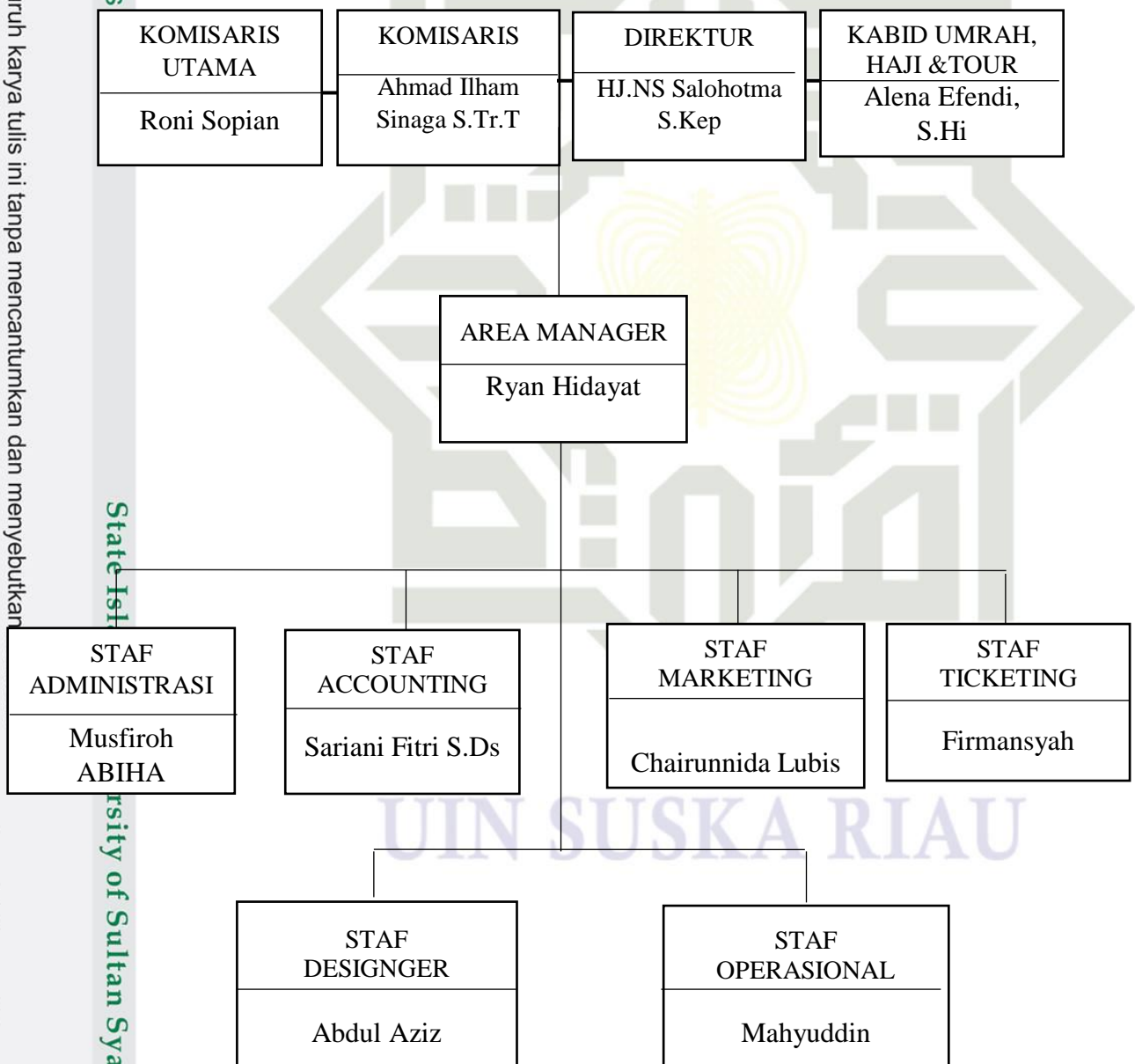
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:  
a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.  
b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



- c. Menjaga amanah atau kepercayaan terhadap para jamaah
- d. Memberikan pengajaran dan bimbingan ibadah umroh dan haji secara sempurna sesuai Al-Qur'an dan sunnah
- e. Komitmen dalam kualitas dan layanan yang diberikan kepada para jamaah
- f. Menyediakan pemandu (Muthawif) ditanah suci yang keilmuannya insyaallah sesuai dengan Al-Qur'an dan As-sunnah<sup>36</sup>

#### 4.4 Struktur Organisasi PT.Indo Mitra Al Harom



<sup>36</sup> Dokumentasi, Dikantor Travel PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan

- a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
- b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.

2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

© Hak cipta milik UIN sus

State Isl

rsity of Sultan Syarif Kasim Riau

Adapun uraian tugas dari masing-masing tingkatan dalam struktur organisasi PT.Indo Mitra adalah:<sup>37</sup>

### 1. Owner

- a. Memutuskan dan menentukan peraturan dan kebijakan tertinggi perusahaan.
- b. Bertanggung jawab dalam memimpin dan menjalankan perusahaan.
- c. Bertanggung jawab atas kerugian yang dihadapi perusahaan termasuk juga keuntungan perusahaan.
- d. Merencanakan serta mengembangkan sumber-sumber pendapatan dan pembelanjaan kekayaan perusahaan.
- e. Menetapkan strategi-strategi yang strategis untuk mencapai visi misi perusahaan.
- f. Mengkoordinasi dan mengawasi semua kegiatan di perusahaan.
- g. Mengangkat dan memberhentikan karyawan perusahaan.

### 2. Komisaris

- a. Memberikan pengarahan dan nasehat kepada karyawan dalam menjalankan tugasnya.
- b. Melakukan pengawasan atas kebijakan karyawan dalam menjalankan perusahaan.
- c. Mengevaluasi rencana kerja dan anggaran perusahaan.

### 3. Direktur

- a. Menetapkan tujuan dan kebijaksanaan perusahaan yang harus dicapai dalam periode tertentu.
- b. Mengesahkan rencana kerja perusahaan dalam periode tertentu.
- c. Mengawasi pelaksanaan rencana kerja secara keseluruhan.
- d. Mewakili badan usaha diluar perusahaan.
- e. Mengurus dan menangani kekayaan perusahaan.

<sup>37</sup> Dokumentasi, di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu, 5 Juli 2023



- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4. Kabid Umrah, Haji & Tour

- a. Menyiapkan program umrah, haji dan tour.
- b. Membuat kontrak agent dengan agent Saudi.
- c. Menyiapkan program marketing
- d. Bertanggung jawab penuh dengan divisi umrah dan haji.

#### 5. Administrasi

- a. Surat menyurat.
- b. Membuat program perjalanan umroh (itinerary).
- c. Membuat muktamir data (Manifest)
- d. Penerimaan pendaftaran jamaah.
- e. Menjawab telepon dan menyambungkan dengan staf yang memerlukannya.
- f. Mengkoordinasi dan memelihara ruang kantor, kunci kantor, telepon.
- g. Membuat LKU dan LRPV.
- h. Menguasai dengan baik mengenai informasi produk jasa yang ditawarkan oleh perusahaan dan memberikan informasi selengkap- lengkapnya kepada calon jamaah.

#### 6. Accounting

- a. Membuat pembukuan keuangan perusahaan.
- b. Melakukan posting jurnal operasional.
- c. Membuat laporan keuangan.
- d. Menginput data jurnal akuntansi ke dalam sistem yang dimiliki perusahaan.
- e. Memeriksa dan melakukan verifikasi kelengkapan dokumen yang berhubungan dengan transaksi keuangan.

#### 7. Marketing

- a. Menentukan strategi pemasaran yang efektif dan efisien dengan memperhatikan sumber daya perusahaan.
- b. Menjalin hubungan dengan jamaah khususnya dalam hal penanganan kompalin, pengukuran kepuasan jamaah.
- c. Membuat dan menyiapkan proposal dan profile guna mendukung



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## 8. Ticketing

- a. Bertanggung jawab dalam kegiatan mengeluarkan tiket atau mencetak tiket untuk jamaah.
- b. Bertanggung jawab dalam kegiatan mengeluarkan invoice.
- c. Bertanggung jawab memberikan informasi mengenai detail tiket kepada jamaah.
- d. Bertanggung jawab memberikan informasi mengenai data jamaah kepada maskapai penerbangan terkait.
- e. Bertanggung jawab memberikan informasi perubahan jadwal penerbangan kepada jamaah.
- f. Bertanggung jawab menyelesaikan kesalahan informasi data jamaah ke maskapai penerbangan terkait.

## 9. Design Grafis

- a. Memperkirakan waktu yang dibutuhkan untuk menyelesaikan pekerjaan.
- b. Berpikir kreatif untuk menghasilkan ide-ide dan konsep-konsep baru dan mengembangkan desain interaktif.
- c. Menggunakan inovasi untuk mendefinisikan kembali desain dalam keterbatasan biaya dan waktu.
- d. Mempresentasikan ide dan konsep yang telah dibuat.
- e. Menyampaikan pesan dengan cara yang unik.
- f. Bekerja sebagai bagian dari tim dengan copywriter, fotografer, pengembang web, account executive dan lain sebagainya.

## 10. Operasional

- a. Pengurusan legalitas perusahaan.
- b. Pengabsenan karyawan.
- c. Pembuatan izin perusahaan.
- d. Menyiapkan seat umrah dan haji.
- e. Menyiapkan perlengkapan umrah dan haji.
- f. Permohonan apply visa umrah dan haji.
- g. Menyiapkan LA umrah dan haji.
- h. Handling airport.



#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 4.5 Perlengkapan Umrah

Perlengkapan yang akan diterima oleh calon jamaah setelah menyerahkan DP sebagai berikut:

1. Koper Besar
2. Kain ihram bagi laki-laki
3. Mukenah bagi perempuan
4. Bahan baju seragam (batik)
5. Syall
6. Sabuk ihrom/jilbab
7. Tas passport
8. Bantal Leher
9. Tas Oleh-oleh/koper kecil
10. Buku panduan manasik

### 4.6 Fasilitas yang didapat Jamaah<sup>38</sup>

1. Tiket pesawat PP
2. Hotel di Makkah dan Madinah.
3. Makan 3x sehari (masakan Indonesia)
4. Transportasi Bus AC
5. Visa
6. Manasik umrah
7. Pembimbing ibadah yang aktif berbahasa Arab
8. Muthawwaif/Muthawwifah yang berpengalaman
9. Zam-Zam
10. Perlengkapan umrah

### 4.7 Alur Pendaftaran Umrah

1. Registrasi
  - a. Pendaftaran

<sup>38</sup> Brosur PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu, 5 Juli 2023

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

- b. Penyerahan DP
- c. Penyerahan perlengkapan awal
2. Manasik Teori dan praktek
3. Pelunasan
  - a. Penyerahan perlengkapan akhir
4. Umrah
5. Pembinaan alumni
  - a. Kegiatan bulanan

#### 4.8 Persyaratan Umrah

Adapun dokumen-dokumen yang harus dilengkapi oleh calon jamaah sebagai berikut:

1. Mengisi formulir pendaftaran
2. Fotocopy KTP dan KK
3. Paspor dengan tiga suku kata, ex: Anggi Novita Sari
4. Buku kuning (buku vaksin Meningitis) dari Kantor Kesehatan Pelabuhan/Rumah Sakit
5. Pas foto 3x4 dan 4x6 masing-masing 5 lembar (latar putih, berwarna dan fokus wajah 80%)
6. Fotocopy buku nikah bagi suami istri
7. Fotocopy akta kelahiran bagi anak
8. Menyerahkan DP Rp 5.000.000/jamaah
9. Pelunasan dilakukan 45 hari sebelum keberangkatan

#### 4.9 Biaya Belum Termasuk

1. Pembuatan paspor
2. Suntik vaksin Meningitis
3. Biaya ziarah tambahan diluar program
4. Surat keterangan mahram (bagi wanita berumur <46 tahun pergi tanpa mahram)
5. Pengeluaran pribadi (telepon, laundry, oleh-oleh dan lain-lain)
6. Biaya kelebihan bagasi dan porter (buru angkutan bagasi)



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

7. Biaya asuransi
8. Tax handling.

**4.10 Ketentuan Pembatalan Keberangkatan**

1. Jamaah yang melakukan pembatalan 1 minggu sebelum keberangkatan, maka dipotong 100% dari harga paket (hangus).
2. Jamaah yang melakukan pembatalan 2 minggu sebelum keberangkatan, maka dipotong 80% dari harga paket.
3. Jamaah yang melakukan pembatalan 3 minggu sebelum keberangkatan, maka dipotong 50% dari harga paket.
4. Jamaah yang melakukan pembatalan 4 minggu sebelum keberangkatan, maka dipotong 25% dari harga paket.

**4.11 Kantor PT.Indo Mitra Al Harom**

Perkembangan PT.Indo Mitra Al Harom semakin meningkat seiring berjalannya waktu. Hal ini terbukti dengan semakin banyaknya kantor wilayah dan cabang PT.Indo Mitra Al Harom diberbagai daerah. Perkembangan tersebut disebabkan karena PT.Indo Mitra Al Harom semakin banyak dipercaya oleh masyarakat sebagai penyelenggara umrah yang profesional dan amanah, yang telah dibuktikan melalui pelayanan yang diberikan oleh PT.Indo Mitra Al Harom kepada jamaah.<sup>39</sup>

Kantor Wilayah dan Cabang PT. Indo Mitra Al Harom<sup>40</sup>

<b>Kantor Wilayah PT. Indo Mitra Al Harom</b>	
<p><b>1. Kantor Wilayah I</b></p> <p>Hj Ns Salohotma S.Kep</p> <p>Jl. Tuanku Tambusai No 14 Kp Padang Desa Rambah Tengah Utara Kec.Rambah Kab.Rokan Hulu-Riau-Indonesia</p>	<p><b>2. Kantor Wilayah II</b></p> <p>Ardi Novianda M.SPS.CT</p> <p>Jl. Kaharudin Nasution RT 03 Rw 01 Kelurahan Simpang Tiga Kec.Bukit Raya,Kota Pekanbaru-Provinsi Riau</p>

<sup>39</sup> Dokumentasi, di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu,5 Juli 2023

<sup>40</sup> Brosur PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

#### 4.1 Metode Pembayaran

Pembayaran dapat dilakukan langsung di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Jl. Tuanku Tambusai No 14 Kp Padang Rokan Hulu dan setelah melakukan pembayaran harus mengkonfirmasi pembayarannya. Selain itu pembayaran juga dapat dilakukan melalui rekening

#### Daftar Bank Pembayaran Biaya Umrah Haji Plus dan Tour<sup>41</sup>

Daftar Bank Pembayaran Biaya Umrah Haji Plus dan Tour	
1	Bank BSI
2	Bank BNI
3	Bank BRI

<sup>41</sup> Dokumentasi, Di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## BAB VI PENUTUP

### A. Kesimpulan

Berdasarkan pembahasan tentang Strategi Pemimpin Dalam Mensosialisasikan program umroh di PT.Indo Mitra Al Harom, dapat disimpulkan sebagai berikut :

1. Strategi Produk (Product) yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah menawarkan paket ibadah umrah yang bervariasi, menjadikan tingkat kebutuhan dan gaya hidup jamaah sebagai bahan pertimbangan dan memiliki beberapa tahapan dalam pembentukan paket ibadah umrah.
2. Strategi Harga (Price) yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah selalu memantau kondisi dolar yang ada, dan menjadikan pesaing ataupun jamaah sebagai bahan pertimbangan dalam penetapan harga paket ibadah umrah.
3. Strategi Tempat (Place) yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah memilih lokasi yang strategis untuk pembukaan kantor cabang di beberapa daerah, melakukan proses distribusi langsung di kantor PT.Indo Mitra Al Harom.
4. Strategi Promosi (Promotion) yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah melakukan beberapa kegiatan promosi dan menggunakan media pendukung di dalam kegiatan promosinya. Selain itu, PT.Indo Mitra Al Harom juga menetapkan tujuan yang jelas dari kegiatan promosi yang dilakukan agar promosi lebih terarah.
5. Strategi distribusi yang dilakukan oleh PT.Indo Mitra Al Harom adalah Strategi distribusi dibuat dengan mengacu kepada pelanggan idealmu, sehingga kamu dapat menentukan cara yang paling efektif untuk menyebarkan produk.





- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

## B. Saran

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

Sebagai akhir dari penulian ini, maka penulis memberikan saran- saran sebagai berikut:

1. Bagi pihak PT.Indo Mitra Al Harom agar merekrut kembali bagian marketing, karena akan sangat membantu dan mem-back up kinerja pembimbing yang secara tak langsung juga bertindak sebagai agen promosi.
2. Bagi jama'ah sebaiknya melakukan inisiatif dalam pembelajaran materi bimbingan manasik haji guna meningkatkan pemahaman dan menghindari miss communication atau kegagalan pemahaman.
3. Hendaknya PT.Indo Mitra Al Harom lebih memperluas lagi pembukaan kantor cabang diberbagai provinsi yang ada di Indonesia, mengingat saat sekarang ini banyak masyarakat yang berbondong-bondong ingin menunaikan ibadah umrah.
4. Seharusnya PT.Indo Mitra Al Harom lebih meningkatkan lagi kegiatan promosi untuk kedepannya.
5. Sebaiknya PT.Indo Mitra Al Harom tetap menjaga hubungan baik dengan para jamaah alumni yang pernah menggunakan layanan jasa yang disediakan oleh PT.Indo Mitra Al Harom.
6. Sebaiknya PT.Indo Mitra Al Harom tetap mempertahankan sifat kekeluargaan antara pimpinan dengan staf maupun sesama staf di dalam PT. Indo Mitra Al Harom sehingga dapat tercipta sistem koordinasi yang lebih lagi.

UIN SUSKA RIAU

## DAFTAR PUSTAKA

- Agustinus Sri Wahyudi, *Manajemen Strategi*, (Jakarta: Binarupa Aksara, 1996), 19
- Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *Ibadah Haji Perempuan Menurut Ulama Fiqih* (Jakarta: Kharisma Putra Utama, 2013), 15-60
- Ahmad Kartono dan Sarmidi Husna, *Ibadah Haji Perempuan : Menurut Para Ulama Fiqih*, (Jakarta: Prenada Media Group, 2013), 13
- Arif Yusuf Hamali, *Pemahaman Strategi Bisnis Dan Kewirausahaan*, (Jakarta: Prenadamedia Group, 2016), 16
- Balai Pustaka, (2008), 1085
- Bapak Ahmad Ilham Sinaga S.Tr.T “Kantor travel PT.Indo mitra al harom kabupaten rokan hulu” [www.alharomofficial.com](http://www.alharomofficial.com)
- Brosur PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu
- Brosur PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu, 5 Juli 2023
- Burhan Bungin, *Metodologi Penelitian Kualitatif*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada, 2010), h.157-158
- Dansar, *Pengantar Sosiologi Pendidikan*, (Jakarta: Kencana Prenada Media Group, 2011),
- Dokumentasi, di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu, 5 Juli 2023
- Dokumentasi, di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu, 5 Juli 2023
- Dokumentasi, Di Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu
- Dokumentasi, Di Kantor Travel PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu
- Fred R, Dapid, *Manajemen Strategi Konsep*, (Jakarta: Salemba Empat, 2009 ), 18-37
- Fredy Tjiptono, *Strategi Pemasaran 4*, (Yogyakarta : Andi, 2008), 16

Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- Heindra Riofita, *Strategi Pemasaran*, (Pekanbaru:Cv Mutiara Pesisir Sumatra, 2015), 20-25  
<http://e-jurnal.Ippmunsera.org/index.php/SM/article/download/2707/1734>
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada,2005),Hlm.49
- Husein Umar, *Metode Penelitian Untuk Skripsi Dan Tesis Bisnis*, (Jakarta : Raja Grafindo Persada,2005), hlm.49
- Husein Umar, *Op Cip*, h.51
- Imam Gunawan, *Op Cit*,hlm.143-144
- Imam Gunawan,*Metode Penelitian Kualitatif Teori dan Praktik* (Jakarta : Bumi Aksara,2023) h.79
- Kemenag, *Fiqih Haji*, (Jakarta: Kemenag,2011), 74-76
- Kotler, P, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta: Erlangga, 2009)
- Kotler, P., & Amstrong, G. 2012. *Manajemen Pemasaran*. (Bandung: Alfabeta). Hal 52
- Lexy J Moleong,*Metodologi Penelitian Kualitatif*,(Bandung : Remaja Rosdakarya,1996),h.178
- Moh.Kasiran,*Metodologi Penelitian Kualitatif-Kuantitatif*,(Yogyakarta : Sukses Offset,2010),hlm175
- Morrisan,*Riset Kualitatif*,(Jakarta : Prenadamedia,2019),hlm.19
- Muhammad Az-Zuhaili, *al-Mu'tamad fi al-fiqh asy-syafi'I*, (Damaskus: Darul Qalam,2011), 2/255
- Muhammad Baqir Al-Habsi, *Fiqih Praktis*, (Bandung: Mizan, 1999), 377
- Muhammad Hasan, *Manajemen Zakat (Model Pengelolaan Yang Efektif)*, (Yogakarta: Idea Press Yogyakarta, 2011), 6
- Pusat Bahasa Departemen Pendidikan Nasional, *Kamus Besar Bahasa Indonesia*, (Jakarta:



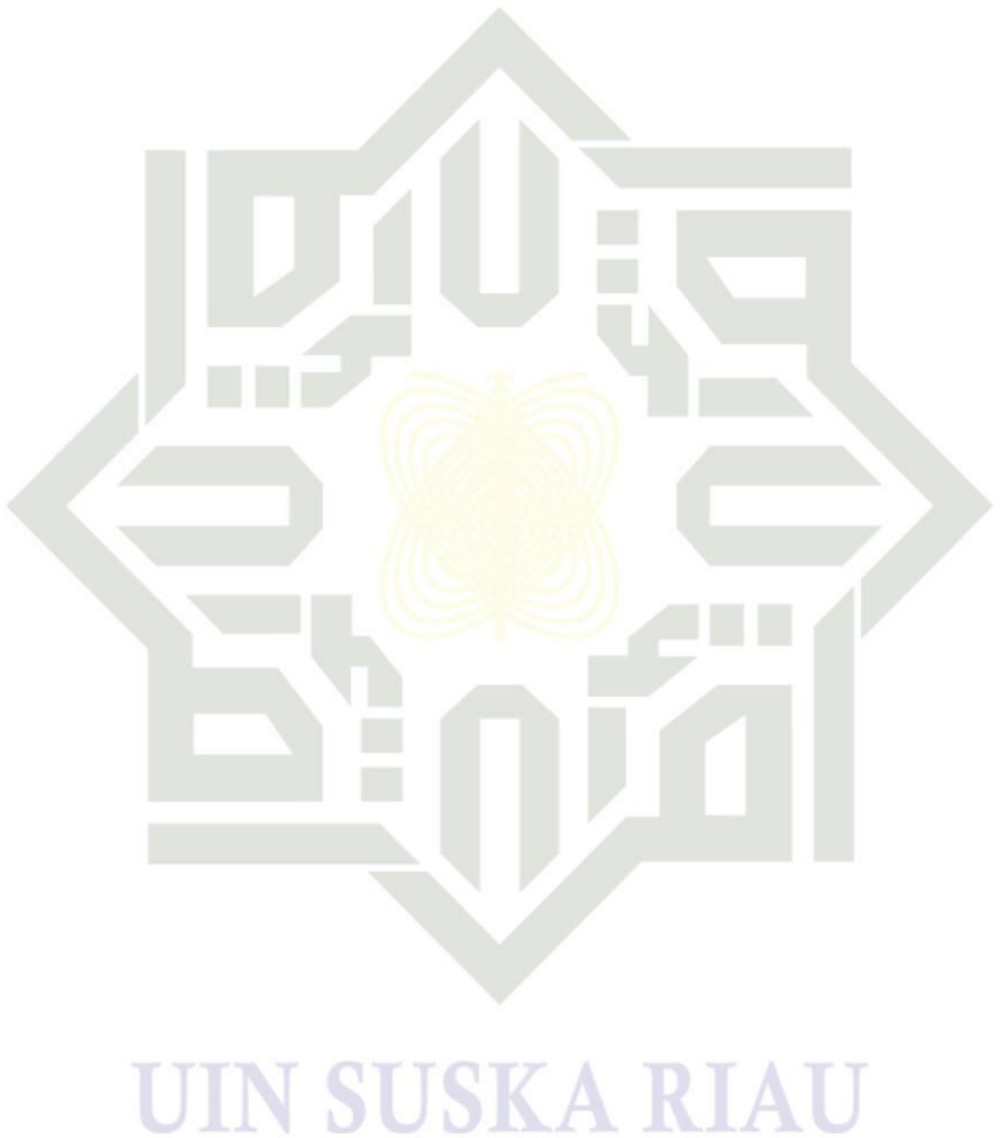


### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

- © Hak cipta milik UIN Suska Riau
- State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau
- RuH Erlangga, *Menjadi Kaya Dengan Berbisnis Travel Umrah*, (Jakarta : PT.Grasindo, 2015), 67
- Sejo Soedrajat, *Manajemen Pemasaran Jasa Bank*, (Jakarta: Ikral Mandiri Abadi, 1994), 17
- Sojan Assauri, *Strategic Manajement*, (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2016), 7
- Sojan Assuari, *Manajemen Pemasaran : Dasar, Konsep dan Strategi* (Jakarta : PT. Raja Grafindo Persada, 1996), 57
- Sueng Sejati, S.Psi. M.M, *Psikologi Sosial Suatu Pengantar*, (Yogyakarta: Teras, 2012) h.
- Suharsimi, Arikunto, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktik*, (Jakarta : Rineka Cipta, 2006), hlm. 59
- Sumardi Subrta, *Metodologi Penelitian*, (Jakarta : Grafindo Persada, 1995) hal. 84
- Sutaryo, *Dasar-Dasar Sosialisasi*, (Jakarta: Rajawali Press, 2004). Hal. 156
- Syafi'i Antonio, *Bank Syariah dari Teori ke Praktek*, Cet. 1 (Jakarta: Gema Insani, 2001),
- Wawancara Dengan Bapak Alena Efendi (kabid umroh haji dan tour, 42 tahun) di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 24 Juli 2023, pukul 10.15 WIB
- Wawancara Dengan Bapak Alena Efendi (kabid umroh haji dan tour, 42 tahun) di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 24 Juli 2023, Pukul 10.15 WIB
- Wawancara Dengan Bapak chairunnida lubis (Staf marketing, 43 Tahun) di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 7 Agustus 2023, Pukul 09.15 WIB
- Wawancara Dengan Bapak Nopriadi Selaku Mitra PT Samira Ali Wisata 25 Agustus, 19.00, Via Whatsapp
- Wawancara Dengan Ibu Musfiroh (Staf Adminitrasi, 38 tahun) di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 5 Juli 2023, pukul 11.16 WIB
- Wawancara Dengan Ibu Musfiroh (Staf Adminitrasi, 38 tahun) di kantor PT. Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 5 Juli 2023, pukul 11.16 WIB

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Wawancara Dengan Ibu Musfiroh (Staf Adminitrasi, 38 tahun) di kantor PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu Tanggal 5 Juli 2023, pukul 11.16 WIB



© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

© Hak cipta milik UIN Suska Riau  
State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

## PEDOMAN WAWANCARA

Nama : Sutiana  
 NIM : 11744201003  
 Jurusan/Fakultas : Managemen Dakwah/Dakwah dan Komunikasi  
 Judul Penelitian : Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh  
 Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

### 1. Strategi Produk

1. Bagaimana membangun citra produk yang baik untuk umroh?
2. Apa saja faktor yang mempengaruhi target pasar umroh?
3. Apa saja strategi pemasaran yang efektif yang diterapkan oleh umroh ?
4. Bagaimana cara melibatkan karyawan dalam mensosialisasikan produk umroh?
5. Apa saja kendala yang mungkin dihadapi saat umroh dalam memonitor hasil dari strategi yang diterapkan?

### 2. Strategi Harga

1. Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga umroh?
2. Apa saja manfaat yang diterima oleh calon jamaah umroh dari nilai tambahan yang diterapkan pada umroh?
3. Apakah ada syarat khusus untuk mendapatkan diskon pada paket umroh?
4. Bagaimana cara memilih paket khusus yang sesuai dengan kebutuhan?
5. Bagaimana cara memilih agen travel umroh yang terpercaya menurut ibu?

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





#### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

### 3. Strategi Lokasi

1. Faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lokasi umroh?
2. Bagaimana travel ini dapat memastikan keamanan dan kenyamanan jama'ah selama perjalanan?
3. Bagaimana cara meningkatkan kualitas layanan ditravel umroh ini?
4. Apa saja media sosial yang digunakan oleh travel ini untuk memberikan Informasi terkait haji dan umroh?
5. Bagaimana cara menentukan saluran distribusi yang paling efektif untuk umroh ?

### 4. Strategi Distribusi

1. Faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam membuat rencana distribusi untuk penyelenggaraan umroh ?
2. Teknik riset pasar apa yang paling efektif untuk mengetahui preferensi calon jamaah umroh ?
3. Apa saja informasi yang harus disediakan oleh travel pada paket umroh ?
4. Apa saja persyaratan untuk menjadi agen perjalanan travel umroh menurut travel ini?
5. Apa saja aspek penting yang harus diperhatikan dalam memberikan pelayanan kepada calon jamaah umroh?

## 5. Strategi Promosi

Apa saja faktor yang mempengaruhi keputusan target pasar dalam memilih travel umroh menurut travel ini?

Bagaimana cara menentukan target market yang tepat untuk umroh?

Bagaimana cara mengatasi kendala kesehatan saat menjalankan ibadah umroh?

Bagaimana hasil evaluasi dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas layanan umroh yang ada ditravel ini?

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## HASIL WAWANCARA

Nama Informen : Musfiroh ABIHA  
 Hari : Rabu 5 juli 2023  
 Lokasi : Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu  
 Topik Wawancara : Strategi Dalam mensosialisasikan program umroh  
 di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

	Materi Wawancara
Peneliti	Bagaimana cara membangun citra produk yang baik untuk umroh
Informan	Pelayanan yang berkualitas, Strategi pemasaran yang efektif, Manajemen yang baik, Bentuk kinerja pelayanan yang benar, Inovasi. Dengan mengikuti langkah-langkah tersebut, diharapkan PT Indo Mitra Al Harom dapat membangun citra produk yang baik untuk travel haji dan umroh dan meningkatkan kepercayaan calon jamaah.
Peneliti	Apa saja faktor yang mempengaruhi target pasar umroh
Informan	Strategi pemasaran, Kesesuaian produk, Kekuatan Perusahaan, Situasi pandemi. faktor-faktor ini dapat bervariasi tergantung pada konteks spesifik dan kondisi pasar.
Peneliti	Apa saja strategi pemasaran yang efektif yang diterapkan oleh travel ini untuk umroh
Informan	Pemasaran media sosial, Pemasaran dari mulut ke mulut, Kemitraan dengan masjid lokal dan organisasi Islam, Menawarkan harga dan paket yang kompetitif, Memberikan layanan pelanggan yang sangat baik.
Peneliti	Bagaimana cara melibatkan karyawan dalam mensosialisasikan produk umroh

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Informan	<p>Pelatihan dan Pengembangan terhadap karyawan, Tawarkan insentif kepada karyawan yang berhasil mempromosikan paket perjalanan kepada pelanggan. Ini bisa dalam bentuk bonus, komisi, atau hadiah lainnya, Program Rujukan Karyawan, Dorong karyawan untuk berbagi informasi tentang paket perjalanan di platform media sosial mereka, Umpan Balik Pelanggan.</p> <p>Dengan menerapkan strategi tersebut, PT Indo Mitra Al Harom dapat melibatkan karyawan dalam mempromosikan paket perjalanan umrah mereka, meningkatkan penjualan, dan menciptakan kerja yang positif.</p>
Peneliti	<p>Apa saja kendala yang mungkin dihadapi saat umroh dalam memonitor hasil dari strategi yang diterapkan</p>
Informan	<p>Kendala berkaitan dengan kurs mata uang yang dapat mempengaruhi harga paket perjalanan haji dan umroh. Persaingan antara pemilik jasa travel haji dan umroh. Terdapat travel haji dan umroh penipu. Perubahan peraturan pemerintah secara mendadak tentang pelaksanaan haji dan umroh, serta ketidaklengkapan data. Kelemahan dan kekurangan dalam sistem pelayanan, seperti terlalu lama jamaah menunggu untuk diberangkatkan.</p>
Peneliti	<p>Faktor-faktor apa saja yang mempengaruhi penetapan harga umroh</p>
Informan	<p>Pengetahuan dan pemahaman yang lebih baik, Tuntunan dan panduan, Kenyamanan dan fasilitas, Pengelolaan dana.</p>
Peneliti	<p>Apakah ada syarat khusus untuk mendapatkan diskon pada paket umroh</p>
Informan	<p>Biasanya agen perjalanan menawarkan diskon selama waktu tertentu dalam setahun atau untuk pemesanan rombongan.</p>
Peneliti	<p>Apakah PT.Indo Mitra Al Harom menawarkan paket umroh dengan fasilitas yang berbeda-beda dengan harga yang berbeda pula</p>
Informan	<p>Paket yang berbeda mungkin menawarkan berbagai tingkat akomodasi, mulai dari opsi dasar hingga mewah. Paket mungkin</p>



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

	berbeda dalam hal pengaturan transportasi, seperti penerbangan, transportasi darat, dan transfer antar lokasi berbeda. Beberapa paket mungkin termasuk layanan tambahan, seperti tur berpemandu, ceramah agama, atau bantuan pemrosesan visa. Paket dapat bervariasi dalam hal durasi ziarah, dengan pilihan untuk tinggal lebih pendek atau lebih lama. Beberapa paket mungkin dirancang untuk grup yang lebih kecil dan lebih intim, sementara yang lain melayani grup yang lebih besar.
Peleliti	Bagaimana PT.Indo Mitra Al Harom menentukan harga paket haji dan umroh
Informan	Agen perjalanan mempertimbangkan biaya penyediaan berbagai layanan yang termasuk dalam paket haji dan umrah, seperti akomodasi, transportasi, makan, dan biaya pemrosesan visa. Agen perjalanan memperhitungkan strategi penetapan harga pesaing mereka di pasar. Mereka mungkin menyesuaikan harga agar tetap kompetitif dan menarik pelanggan. Permintaan paket haji dan umrah dapat berfluktuasi sepanjang tahun. Inklusi dan pengecualian paket dapat memengaruhi harga. Kami mempertimbangkan biaya operasional, biaya overhead, dan margin keuntungan yang diinginkan saat menentukan harga paket haji dan umrah mereka.
Peleliti	Bagaimana cara memilih paket khusus yang sesuai dengan kebutuhan calon jamaah umroh
Informan	Tentukan jenis paket yang dibutuhkan, apakah paket haji plus, ONH plus, atau haji khusus. Sesuaikan biaya paket dengan anggaran yang dimiliki. Biaya paket haji khusus ditetapkan oleh Kementerian Agama dan PIHK, dan untuk tahun 2023 biaya setoran penyelenggaraan ibadah haji (BPIH) sebesar 8.000 dolar AS atau sekitar Rp123 juta. Periksa fasilitas yang disediakan dalam paket, seperti hotel bintang 3-5, jarak hotel dari Masjidil Haram dan Masjid Nabawi, serta kapasitas kamar. Pastikan bahwa PT Indo Mitra



Alharom memiliki izin resmi untuk menyelenggarakan ibadah haji. Cek jadwal keberangkatan dan durasi paket yang ditawarkan.
---

© Hak cipta milik UIN Suska Riau

State Islamic University of Sultan Syarif Kasim Riau

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



UIN SUSKA RIAU



## Hasil Wawancara

Nama Informan : Alena Efendi S.HI  
 Hari : Senin 24 juli 2023  
 Lokasi : Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu  
 Topik Wawancara : Strategi Dalam mensosialisasikan program umroh  
 di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

	Materi Wawancara
Peneliti	Faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam memilih lokasi travel ini
Informan	Karena Strategis, terletak dipusat kota, Pelayanan prima, Faktor pendukung, Biaya umroh yang wajar dan sesuai dengan standar Kementerian Agama juga menjadi pertimbangan, Mahram, Hukum umroh.
Peneliti	Bagaimana travel ini dapat memastikan keamanan dan kenyamanan jama'ah selama perjalanan
Informan	memastikan bahwa transportasi yang digunakan selama perjalanan haji dan umroh aman dan terpercaya, Akomodasi yang berkualitas, Pemandu yang berpengalaman, Pengawasan dan monitoring, menjalin kerjasama dengan pihak terkait, seperti maskapai penerbangan, hotel, dan otoritas terkait, untuk memastikan keamanan dan kenyamanan konsumen selama perjalanan, komunikasi yang efektif antara PT Indo Mitra Al Harom dan konsumen juga penting untuk menjaga keamanan dan kenyamanan selama perjalanan.
Peneliti	Apa saja upaya yang dapat dilakukan PT.Indo Mitra Al Harom untuk meningkatkan kualitas layanan umroh

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Informan	Memberikan pelatihan dan peningkatan kompetensi kepada staf dan karyawan travel haji dan umroh untuk meningkatkan keterampilan mereka, Memastikan bahwa infrastruktur dan fasilitas yang digunakan oleh travel haji dan umroh di PT Indo Mitra Al Harom memenuhi standar yang tinggi, Peningkatan Sistem Pemesanan dan Informasi, Peningkatan Layanan Pelanggan, Evaluasi dan Umpan Balik.
Peneliti	Apa saja media sosial yang digunakan oleh travel ini untuk memberikan informasi terkait umroh
Informan	Kami untuk menyampaikan informasi menggunakan media sosial seperti facebook,instagram,youtube,whatsapp dan kami juga ada website
Peneliti	Bagaimana cara menentukan saluran distribusi yang paling efektif untuk umroh
Informan	Tentukan karakteristik pasar sasaran, seperti demografi, psikografis, dan perilaku, Evaluasi saluran distribusi yang berbeda, Pilih saluran distribusi yang paling efektif, Terapkan saluran distribusi yang dipilih dan pantau keefektifannya. Penting untuk diperhatikan bahwa saluran distribusi yang paling efektif dapat bervariasi tergantung pada layanan perjalanan tertentu yang ditawarkan, target pasar, dan faktor lainnya. Oleh karena itu, penting bagi PT Indo Mitra Al Harom untuk melakukan riset dan analisis pasar untuk menentukan saluran distribusi yang paling efektif untuk layanan perjalanan jamaah.
Peneliti	Faktor-faktor apa saja yang perlu dipertimbangkan dalam membuat rencana distribusi untuk penyelenggaraan ibadah umroh
Informan	Fasilitas transportasi, Akomodasi, Konsumsi, Perlengkapan, Standard Operating Procedures (SOP), Strategi pemasaran, Kebijakan pemerintah.



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Peneliti	Teknik riset pasar apa yang paling efektif untuk mengetahui preferensi calon jamaah umroh
Informan	Survei dapat dilakukan dengan memberikan kuesioner kepada calon jamaah haji dan umroh untuk mengetahui preferensi mereka terhadap biro perjalanan haji dan umroh tertentu. Wawancara, Analisis pasar dapat dilakukan dengan mempelajari pasar biro perjalanan haji dan umroh, termasuk pesaing dan tren pasar terbaru. Focus group, Observasi dapat dilakukan dengan mengamati perilaku calon jamaah haji dan umroh dalam memilih biro perjalanan haji dan umroh.
Peneliti	Apa saja informasi yang harus disediakan oleh travel pada paket umroh
Informan	Ini termasuk informasi tentang rencana perjalanan, akomodasi, transportasi, dan layanan lain yang termasuk dalam paket. Biaya paket harus dinyatakan dengan jelas, bersama dengan biaya atau ongkos tambahan yang mungkin berlaku. Visa dan dokumen perjalanan, Kesehatan dan keselamatan, Syarat dan ketentuan, Dukungan pelanggan, Akreditasi.
Peneliti	Apa saja persyaratan untuk menjadi agen perjalanan umroh
Informan	Memiliki Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP). Memiliki Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP). Mengurus tanda daftar perusahaan (TDP). Memiliki izin biro perjalanan haji dan umroh dari Kementerian Agama Republik Indonesia. Menyetorkan deposit sebesar 100 juta rupiah untuk perizinan bisnis travel umroh dan haji. Mengurus surat izin pendirian travel haji dan umroh. Memiliki dan dikelola oleh WNI beragama Islam. Terdaftar sebagai PPIU yang terakreditasi. Memiliki kemampuan teknis dan kompetensi personalia. Menjalin kerjasama yang baik dengan para muthowif terbaik dan berpengalaman yang akan memandu proses ibadah umroh ataupun haji selama berada di tanah suci. Menyediakan



**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

	berbagai menu makanan khas Indonesia yang akan menjadi alternatif lain bagi para jamaah yang tidak menyukai menu khas Timur Tengah. Memilih armada yang nyaman sehingga akan mendukung perjalanan ibadah umroh ataupun haji. Jika memungkinkan, pastikan untuk memilih supir orang Indonesia karena kebanyakan supir orang Arab mengendarai kendaraan secara ugal-ugalan. Memberikan penawaran harga yang menarik dan sesuai dengan pelayanan yang diberikan selama awal hingga akhir perjalanan.
Peneliti	Apa saja aspek penting yang harus diperhatikan dalam memberikan pelayanan kepada calon jamaah umroh
Informan	Good Service, Akomodasi, Pendidikan, Pelayanan Umum, Pembinaan, Keamanan, Kualitas.



## Hasil Wawancara

Nama Informan : Chairunnida Lubis  
 Hari : Senin 7 Agustus 2023  
 Lokasi : Kantor PT.Indo Mitra Al Harom Rokan Hulu  
 Topik Wawancara : Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh

Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu

Materi Wawancara	
Peneliti	Apa saja aspek penting yang harus diperhatikan dalam memberikan pelayanan kepada calon jamaah umroh
Informan	Kualitas layanan, Strategi pemasaran, Diferensiasi produk, Layanan pelanggan, Harga, Lokasi, faktor-faktor ini dapat bervariasi tergantung pada target pasar dan kebutuhan spesifik serta preferensi pelanggan.
Peneliti	Bagaimana cara menentukan target market yang tepat untuk travel umroh
Informan	membidik komunitas-komunitas tertentu seperti pegiat sedekah atau komunitas anak muda yang suka fotografi. Langkah pertama dalam mempromosikan travel umroh adalah memahami siapa target pasar yang akan dituju. Menentukan Strategi Pemasaran, menetapkan target omset di awal tahun, awal bulan, atau awal musim umrah.
Peneliti	Bagaimana cara mengatasi kendala kesehatan saat menjalankan ibadah umroh
Informan	Menerapkan pola hidup sehat sebelum dan selama perjalanan. Menghindari cuaca panas di Tanah Suci. Mencukupi asupan air dalam tubuh untuk mencegah dehidrasi. Menghindari stres. Mengunjungi Kantor Kesehatan Haji Indonesia (KKHI) jika mengalami gejala penyakit. Membawa obat pribadi milik sendiri.

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

Peneliti	Bagaimana hasil evaluasi dapat digunakan untuk meningkatkan kualitas layanan umroh
Informan	Mengidentifikasi bidang-bidang yang perlu ditingkatkan. Mengembangkan strategi. Pelatihan dan pengembangan. Pemantauan berkelanjutan. Perbandingan dan praktik terbaik. Hasil evaluasi layanan perjalanan haji dan umrah dapat digunakan untuk mengidentifikasi area yang perlu ditingkatkan, mengembangkan strategi, memberikan peluang pelatihan dan pengembangan, terus memantau kualitas layanan, dan membandingkan dengan praktik terbaik industri. Dengan memanfaatkan hasil evaluasi ini secara efektif, biro perjalanan dapat meningkatkan kualitas layanan dan penyediaan mereka secara keseluruhan pengalaman yang lebih baik bagi pelanggan mereka.

**Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## Dokumentasi

### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



AL HAROM BINA HATI  
الحرار بنو هاتي

PT. INDO MITRA ALHAROM  
No Izin PPIU : 91201101101890002

### GRATIS KELILING KOTA MAKKAH & MADINAH

City Tour Makkah	City Tour Madinah	Gratis Perlengkapan Umroh
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Arofah (Jabal Rahmah)</li> <li>✓ Mina</li> <li>✓ Muzdalifah</li> <li>✓ Jamarot</li> <li>✓ Jabal Nur</li> <li>✓ Jabal Tsur</li> <li>✓ Masjid Siti Aisyah/Jl'ronah</li> <li>✓ Belanja oleh-oleh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Masjid Quba</li> <li>✓ Gunung Uhud</li> <li>✓ Kebun Kurma</li> <li>✓ Masjid Qiblatain</li> <li>✓ Masjid anamamah</li> <li>✓ Masjid Ali</li> <li>✓ Baqi'</li> <li>✓ Belanja oleh-oleh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ Koper Besar</li> <li>✓ Tas Oleh-oleh/koper kecil</li> <li>✓ Ihrom/Mukena</li> <li>✓ Sabuk Ihrom/Jilbab</li> <li>✓ Kain bahah seragam</li> <li>✓ Tas passport</li> <li>✓ Syal</li> <li>✓ Buku Panduan Umroh/Haji</li> <li>✓ Bantal Leher</li> </ul>

### Persyaratan Pendaftaran

- ✓ Membayar uang muka Rp 5.000.000
- ✓ Mengisi formulir pendaftaran
- ✓ Foto copy KTP 5 lembar
- ✓ Foto copy kartu keluarga (KK) 5 lembar
- ✓ Paspor asli & foto copy paspor 5 lembar
- ✓ Foto copy buku nikah / akte lahir 5 lembar
- ✓ Pas foto terbaru ukuran 3x4 & 4x6 masing-masing 5 lembar
- ✓ (foto berwarna, latar putih bersih, fokus wajah 80%)

### Tempat Wisata Termasuk

- ✓ Makkah 3 X Sehari
- ✓ Hotel
- ✓ Muthowwif / Tour Leader








- Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang**
1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
    - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
    - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
  2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.

**PT. INDO MITRA ALHAROM**  
No Izin PPIU : 91201101101890002



**AL HAROM BINA HATI**  
الحرام بنو هاتو

**PAKET UMROH**  
**AL HAROM BINA HATI**  
**\*FREE CITY TOUR**

**UMROH PLUS TURKIYE**  
PROGRAM 16 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
CONCORDE/MADINAH \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\*  
FAJR BADEA 2 \*  
Hotel Turkiye : \*\*\*\*\*  
PULLMAN \*

Keberangkatan : Desember 2023  
Maskapal : Garuda Indonesia  
PKU-JKT-JED-IST-JKT-PRK

**Rp 39.197.000**

**UMROH VIP**  
PROGRAM 12 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
CONCORDE/MADINAH \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\*  
ZAM ZAM/ROTANA \*  
Hotel Turkiye : \*\*\*\*\*  
PULLMAN \*

Keberangkatan : Setiap Bulan  
Maskapal : Lion Air  
PKU-MED-JED-PRK

**Rp 36.500.000**

**UMROH PLUS DUBAI**  
PROGRAM 13 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
CONCORDE/MADINAH \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\*  
AZKA AS SHOFA \*  
Hotel Turkiye : \*\*\*\*\*  
PULLMAN \*

Keberangkatan : November 2023  
Maskapal : Saudia  
PKU-JKT-JED-DXB-JKT-PRK

**Rp 35.350.000**

**UMROH REGULER GOLD**  
PROGRAM 12 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
CONCORDE/MADINAH \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\* (Jarak 1150-200 m)  
AZKA AS SHOFA \*

Keberangkatan : Setiap Bulan  
Maskapal : Lion Air  
PKU-MED-JED-PRK

**Rp 33.500.000**

**UMROH PLUS MESIR**  
**Rp 45.000.000**  
(Hotel) ★★★★★

**UMROH REGULER SILVER**  
PROGRAM 12 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
CONCORDE/MADINAH \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\* (Jarak 2250-300 m)  
FAJR BADE 2 \*

Keberangkatan : Setiap Bulan  
Maskapal : Lion Air  
PKU-MED-JED-PRK

**Rp 32.500.000**

**UMROH PROMO**  
PROGRAM 12 HARI

Hotel Madinah : \*\*\*\*\*  
GRAND ZOWAR \*  
Hotel Makkah : \*\*\*\*\*  
SARAYA IMAN SNOOD \*

Keberangkatan : Oktober/November 2023  
Maskapal : Lion Air  
PKU-MED-JED-PRK

**Rp 27.950.000**

**HARGA PROMO**

**Noted**  
\*Semua biaya dan jadwal keberangkatan dapat berubah sewaktu-waktu sesuai dengan kebijakan kondisi aktual, serta peraturan pemerintah RI & Saudi Arabia

**Kantor Pusat :**  
Jl. Tuanku Tambusai No 14 Kp Padang Desa Rambah  
Tengah Utara Kec. Rambah Kab. Rokan Hulu - Riau - Indonesia

**Kantor Cabang Pekanbaru :**  
Jl. Kaharudin Nasution RT. 03 RW. 01 Kelurahan Simpang Tiga  
Kec. Bukit Raya, Kota Pekanbaru - Provinsi Riau

Informasi Reservasi :



### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.







### Hak Cipta Dilindungi Undang-Undang

1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.





1. Dilarang mengutip sebagian atau seluruh karya tulis ini tanpa mencantumkan dan menyebutkan sumber:
  - a. Pengutipan hanya untuk kepentingan pendidikan, penelitian, penulisan karya ilmiah, penyusunan laporan, penulisan kritik atau tinjauan suatu masalah.
  - b. Pengutipan tidak merugikan kepentingan yang wajar UIN Suska Riau.
2. Dilarang mengumumkan dan memperbanyak sebagian atau seluruh karya tulis ini dalam bentuk apapun tanpa izin UIN Suska Riau.



## BIOGRAFI PENULIS

**SUTIANA** , Kelahiran di Pasir Utama pada tanggal 11 Januari 1999. Penulis merupakan anak dari ayah Budiono dan ibu Saginah dan merupakan anak pertama dari tiga bersaudara, dua adik bernama Fitriani dan Fatir Nur Hidayat. Penulis memulai pendidikan formal pada tahun 2005 TK Mawar, kemudian melanjutkan ke tingkat SD di SDN 012 Rambah Hilir, ke tingkat SLTP di Madrasah Tsanawiyah Bahrul Ulum dan ketingkat SLTA di Man pasir Pengaraian. Setelah lulus tahun 2017, penulis melanjutkan pendidikan perguruan tinggi melalui jalur Ujian Masuk Perguruan Tinggi Keagamaan Islam Negri ( SPANPTKIN) di UIN Suska Riau dengan prodi Manajemen Dakwah. Selama kuliah penulis pernah mengikuti organisasi Himpunan Mahasiswa Program Studi Manajemen Dakwah (HIMA).

Pada tanggal 15 Juli - 30 Agustus 2020 penulis melaksanakan Praktek Kerja Lapangan ( PKL) di Pengadilan Agama Pekan Baru. Penulis melaksanakan Kuliah Kerja Nyata (KKN) di Desa Pasir Utama kecamatan Rambah Hilir Kabupaten Rokan Hulu. Pada tanggal 7 Oktober 2021 penulis melaksanakan seminar proposal, kemudian dilanjutkan dengan ujian komprehensif pada tanggal 14 Desember 2022. Dan penulis melaksanakan ujian Munaqasah pada tanggal 19 Desember 2023 dengan judul ***Strategi Dalam Mensosialisasikan Program Umroh Di PT.Indo Mitra Al Harom Kabupaten Rokan Hulu.***