

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Hasil Penelitian

1. Gambaran umum PT. Ameera Mekkah Travel

a. Sejarah Perusahaan

PT. Ameera Mekkah Travel adalah perusahaan jasa yang bergerak di bidang perjalanan umrah dan haji khusus yang mengutamakan kenyamanan dan kepuasan jemaah. PT Ameera Mekkah Travel didirikan oleh H. Salman Ponimin, LC, beliau tertarik menekuni usaha perjalanan wisata ini terutama dalam bidang ibadah umrah dan haji khusus karena banyaknya permintaan dari jemaah yang ingin berangkat umrah, akan tetapi sulit mendapatkan biro perjalanan terdekat di sekitar wilayah tersebut. Mengingat beliau juga memiliki latar belakang broken hotel sehingga mempunyai banyak relasi yang bisa membantu beliau untuk mendirikan travel dan permintaan dari para jemaah bisa terpenuhi.

PT. Ameera Mekkah Travel di dirikan 10 tahun yang lalu yaitu pada tahun 2013 dan sampai sekarang sudah memiliki 19 cabang di seluruh Indonesia. Dari 19 cabang itu salah satunya ada di Kalimantan Selatan yang didirikan beberapa tahun yang lalu yaitu pada tanggal 21 Februari 2020. PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan berdiri dengan mengantongi izin perjalanan ibadah umrah dari PPIU Kementrian

Agama Republik Indonesia Nomor U. 536 tahun 2020 sehingga tidak perlu khawatir akan legalitas yang dimiliki oleh travel ini.¹

b. Visi dan Misi Perusahaan

1) Visi

Menghantarkan jemaah mencapai ibadah umrah/haji yang mabrur, membangun kemitraan yang adil, mengembangkan silaturahmi dan kenyamanan beribadah

2) Misi

- a) Mengajak orang muslim menunaikan ibadah umrah dan haji sebanyak- banyaknya ke Baitullah

Pada dasarnya umat muslim ingin menunaikan ibadah ke tanah suci akan tetapi ada sebagian tidak bisa melaksanakannya karena tidak mengetahui caranya untuk melaksanakan ibadah ke tanah suci dan lewat mana akan berangkat ke tanah suci tersebut. Maka dari itu, misi PT Ameera Mekkah mengajak orang-orang yang ingin merasakan ibadah di tanah suci tercapai. PT Ameera Mekkah menawarkan solusi perjalanan yang nyaman sehingga orang-orang merasa terfasilitasi dan misi dari mengajak umat muslim itu bisa terpenuhi.

¹Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

- b) Membimbing jemaah melaksanakan ibadah ke tanah suci secara khusus untuk ibadah umrah dan haji yang mabrur.

Pada saat ingin melaksanakan ibadah umrah maupun haji ada banyak jemaah yang belum mengetahui tata cara melaksanakan ibadah tersebut. Melaksanakan ibadah di tanah suci memiliki tata caranya tersendiri yang sudah diatur dalam islam. maka dari itu jika jemaah tidak mengetahui apa saja yang dikerjakan di tanah suci, maka ibadahnya tidak akan tercapai atau mabrur. Dalam hal ini, PT Ameera Mekkah hadir menawarkan bimbingan khusus bagi jemaah mereka, dari awal keberangkatan sampai dengan pulang dari tanah suci semua akan dijelaskan dan dibimbing oleh pembimbing yang sudah berpengalaman serta terpercaya.

PT Ameera Mekkah melaksanakan bimbingan dari ingin berangkat yaitu pembekalan dan saat di tanah suci juga akan didampingi oleh pembimbingnya setiap kelompok yang akan mengarahkan jika tidak mengerti tata cara beribadah saat ditanah suci. Hal ini dilakukan agar tercipta ke khusyukan dalam beribadah dan mendapat ibadah umrah dan haji yang mabrur. Tujuan utama ibadah di tanah suci adalah ibadah yang khusyuk dan mabrur.

- c) Melayani dengan sepenuh hati sehingga dapat menciptakan kenyamanan dalam beribadah para jemaah.

Dalam perjalanan ibadah umrah maupun haji, kenyamanan dari awal keberangkatan sampai pulang kembali ke tanah air merupakan hal yang sangat penting. Tanpa pelayanan yang baik orang-orang tidak akan tertarik dengan sebuah biro perjalanan. Maka dari itu PT Ameera Mekkah menghadirkan pelayanan kepada jemaah dengan sebaik-baiknya.

PT Ameera Mekkah menghadirkan konsep pelayanan seperti keluarga sendiri. Hal ini dilakukan agar jemaah saat melaksanakan ibadah umrah merasa terlindungi dan terurus. PT Ameera Mekkah melayani jemaah dengan sepenuh hati, contohnya peneliti kemarin melakukan observasi kelapangan dan mendapati salah satu jemaah, beliau menjelaskan bahwa pelayanan yang diberikan PT Ameera Mekkah sangat baik karena saat diadakannya manasik umrah untuk keberangkatan beliau bercerita kalau saat itu beliau tidak mempunyai kendaraan pribadi untuk mengikuti manasik. Beliau meminta izin untuk tidak hadir akan tetapi dengan senang hati agen PT Ameera Mekkah yang menjemput beliau agar tidak ketinggalan dalam bimbingan manasik untuk umrah.²

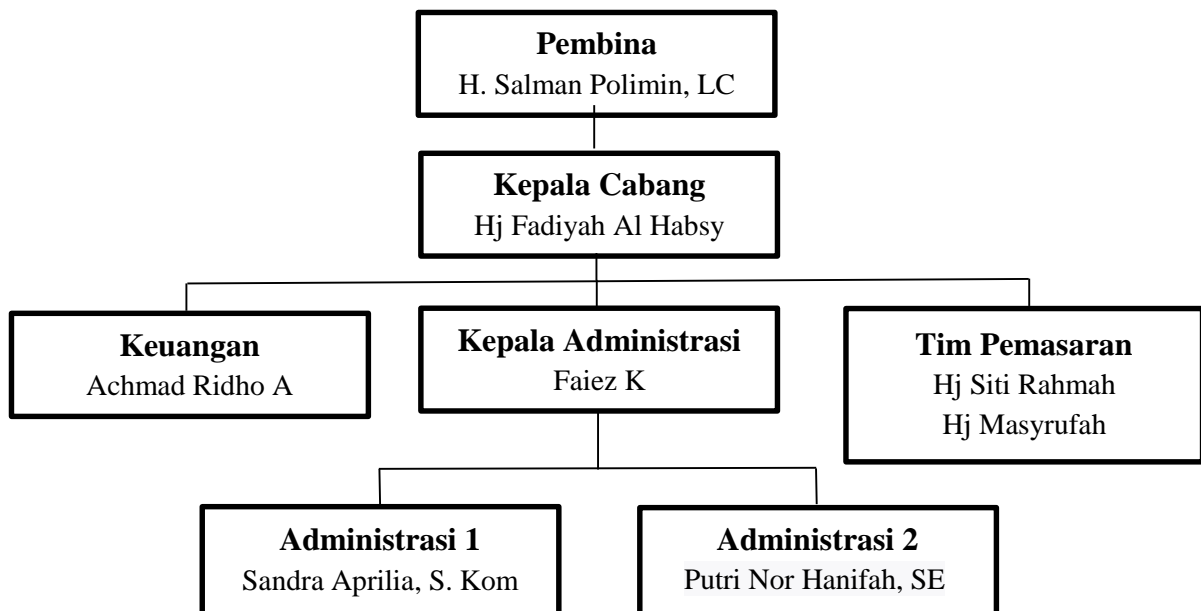
²Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

c. Struktur Organisasi

Adapun struktur organisasi PT. Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel adalah sebagai berikut :

- Pembina : H. Salman Ponimin, LC
- Kepala Cabang : Hj Fadiyah Al Habsyi
- Keuangan : Achmad Ridho A
- Kepala Administrasi : Faiez K
- Administrasi 1 : Sandra Aprilia, S. Kom
- Administrasi 2 : Putri Nor Hanifah, SE
- Tim Pemasaran : Hj Siti Rahmah dan Hj Masyrufah

Bagan 4.1 Struktur Organisasi PT. Ameera Mekkah Travel Cabang Kalimantan Selatan Tahun 2022



Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah cabang Kalimantan Selatan

b. Uraian tugas (*Job description*) Bagian/Unit Kerja PT Ameera Mekkah Travel

1) Pembina

Pembina adalah orang yang terlibat dalam mengarahkan sebuah perusahaan, jika ada masalah pembina akan membantu mencari solusi dari masalah yang ada di perut tersebut dan memberikan edukasi untuk kemajuan perusahaan. Yang berperan sebagai pembina di sini adalah Pimpinan utama perusahaan. Adapun tugas pembina adalah sebagai berikut :

- a) Memberikan edukasi dan mengarahkan pimpinan perusahaan cabang dalam merancang tujuan perusahaan.
- b) Memberikan solusi dari masalah yang timbul di perusahaan yang sulit di tangani pimpinan perusahaan.
- c) Mengontrol perkembangan perusahaan cabang demi kemajuan perusahaan.

2) Pimpinan Cabang

Pimpinan cabang adalah orang yang bertugas sebagai penanggung jawab sebuah cabang perusahaan. Adapun tugas dari pimpinan cabang adalah sebagai berikut :

- a) Memberikan arahan kemana perusahaan akan dibawa. Arah organisasi biasanya tidak terlepas dari visi dan misi yang telah dibuat.
- b) Mengendalikan seluruh kegiatan operasional baik yang bersifat teknis maupun non teknis.

- c) Merencanakan dan mengkoordinasikan kegiatan operasional dengan pimpinan utama.
- d) Mendampingi dan membina karyawan agar tujuan perusahaan tercapai.
- e) Memimpin seluruh kegiatan yang berkaitan dengan perusahaan atau memberikan arahan dalam kegiatan.

1) Keuangan

Keuangan memiliki tugas yang sangat penting dalam perusahaan. Keuangan yang mengontrol pemasukan dan mengatur pengeluaran serta yang bertanggung jawab atas finansial sebuah perusahaan. Tugas keuangan adalah sebagai berikut :

- a) Keuangan bertanggung jawab atas keluar dan masuknya dana yang ada di perusahaan.
- b) Membuat laporan keuangan perusahaan dan merekap semua data-data yang berkaitan dengan keuangan dan nantinya akan diserahkan ke pimpinan cabang.
- c) Mengontrol anggaran untuk kegiatan agar tidak terjadi kerugian perusahaan.
- d) Menjaga keamanan dana milik perusahaan.

2) Kepala Administrasi

Kepala administrasi adalah orang yang bertugas mengurus seluruh administrasi perusahaan baik dari perizinan, surat menyurat,

pendaftaran, dan data-data yang berkaitan dengan perusahaan.

Adapun tugas kepala administrasi adalah sebagai berikut :

- a) Mengurus administrasi perusahaan baik itu perizinan dan lain-lain.
 - b) Membuat laporan keluar dan masuknya surat yang ada di perusahaan.
 - c) Mengurus seluruh kegiatan perusahaan sesuai dengan arahan yang diberikan pimpinan.
- 3) Staf Administrasi 1 dan 2

Staff administrasi adalah orang yang membantu tugas yang dikerjakan oleh kepala administrasi. Adapun tugasnya adalah sebagai berikut :

- a) Staf Administrasi 1
 - Membantu dalam pembuatan surat menyurat.
 - Merekap data-data perusahaan dan jemaah.
 - Menggantikan tugas kepala administrasi jika kepala administrasi ada kesibukan.
- b) Staf Administrasi 2
 - Membantu staf administrasi 1 dalam menyelesaikan tugas dari kepala administrasi.
 - Melayani pengunjung yang datang ke kantor perusahaan.
 - Merekap data-data perusahaan dan jemaah.

4) Tim Pemasaran

Tim pemasaran adalah orang-orang yang bertugas dalam mempromosikan dan memasarkan produk perusahaan. Adapun tugas dari tim pemasaran adalah sebagai berikut :

- a) Mempromosikan perusahaan kepada masyarakat luar agar perusahaan dikenal.
- b) Mensosialisasikan perusahaan agar orang tertarik dengan produk perusahaan.
- c) Membranding perusahaan agar terus dikenal orang dari mulut ke mulut.
- d) Bertanggung jawab atas kemajuan perusahaan dari segi penjualan produk.³

c. Legalitas Usaha

- 1) Akte pendirian perusahaan dan perubahannya.
- 2) Izin penyelenggara perjalanan ibadah umrah (PPIU) Kementrian Agama Republik Indonesia Nomor U. 536 tahun 2020.
- 3) Sertifikasi Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah (PPIU) dengan akreditasi A, nilai 203.
- 4) Sertifikasi ISO *Quality Manajemen Systems* Nomor ISO 9001:2015 dari *Equal Assurance*.

³ Data Dokumen dari Kantor PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

- 5) Sertifikasi Akreditasi keanggotaan IATA Internasional No. 15 3398 6.
- 6) Izin usaha biro perjalanan wisata Nomor ERA- JPW1115 Tanggal 11 Februari 2019.
- 7) Keanggotaan Forum Komunikasi Penyelenggara Perjalanan Ibadah Umrah dan Haji Khusus (FK PPIU-PIHK) Kementerian Agama Provinsi Sumatera Utara No. 0025/FKPPIU-PIHK/SU/VIII/2020.
- 8) Keanggotaan AMPHURI dengan nomor anggota 406/AMPHURI/2018.⁴

d. Produk Jasa Pelayanan Paket Ibadah Umrah dan Haji Khusus PT Ameera Mekkah Travel

1) Paket Ibadah Umrah

Tidak seperti travel pada umumnya, PT Ameera Mekkah mempunyai nama-nama keberangkatan tersendiri yang mana ini merupakan sebuah strategi yang mereka pakai, setiap nama keberangkatan itu mempunyai paket dan harga yang berbeda-beda pula. PT Ameera Mekkah setidaknya sampai sekarang ada mempunyai beberapa keberangkatan seperti Paket Arbain, Paket Ramadhan, Paket Syawal, Paket Maulid Nabi, Paket Biasa. Di dalam keberangkatan tersebut terbagi lagi kepada beberapa paket yaitu paket berkah, paket berjaya, dan paket VIP. Selain itu, untuk paket ibadah

⁴ *Profile Company* dari PT Ameera Mekkah Travel

haji khusus terbagi kepada dua paket yaitu paket haji plus dan paket haji express. Paket umrah dan haji khusus ini akan diuraikan sebagai berikut.

a) Paket Arbain

Paket umrah Arbain merupakan paket perjalanan sebelum bulan Ramadhan. Paket ini berlangsung selama 16 hari dengan menggunakan pesawat Lion Air. Adapun untuk harga dari paket ini mempunyai harga sekitar 37,5 juta.

b) Paket Ramadhan

Paket ramadhan merupakan paket keberangkatan yang dilaksanakan pada momentum bulan ramadhan. Paket ramadhan mempunyai tiga paket keberangkatan yaitu paket awal ramadhan, akhir ramadhan dan paket full ramadhan.

Tabel 4.1 Rincian Paket Umrah Ramadhan 2022

Nama Paket/Pesawat	Jumlah Hari	Harga
Awal Ramadhan (Lion Air)	13 Hari	35,9 Juta
Akhir Ramadhan (Lion Air)	13 Hari	39,9 Juta
Full Ramadhan (Lion Air)	27 Hari	49,9-63,9 Juta

Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel

c) Paket Syawal

Paket syawal merupakan keberangkatan yang dilaksanakan pada bulan syawal tepatnya setelah hari raya idul fitri. Paket ini mempunyai dua program keberangkatan yaitu program 12 hari dan program 16 hari. Selain itu di setiap program yang diberikan terdapat

dua paket keberangkatan yaitu paket berkah dan paket VIP. Adapun penjelasan lebih rinci sebagai berikut :

Tabel 4.2 Rincian Paket Syawal 2022

Nama Program/Pesawat	Nama Paket	Harga
Program 16 hari (Lion Air)	Paket Berkah	35,9 Juta
	Paket VIP	42,5 Juta
Program 12 hari (Lion Air)	Paket Berkah	38,9 Juta
	Paket VIP	45,9 Juta

Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel

d) Paket Spesial Maulid Nabi Saw

Paket spesial maulid Nabi merupakan paket yang keberangkatannya dilakukan pada saat bulan Rabiul Awwal yaitu saat maulid Maulid Nabi Muhammad Saw. keberangkatan ini selama 13 hari dan mempunyai tiga pilihan paket keberangkatan yaitu paket berkah, paket berjaya dan paket VIP.

Adapun untuk lebih jelas mengenai harga sebagai berikut :

Tabel 4.3 Rincian Paket Spesial Maulid Nabi 2022

Nama Paket/Pesawat	Hari keberangkatan	Harga
Paket Berkah/Batik Air	13 Hari	31,5 Juta
Paket Berjaya/Batik Air	13 Hari	33,85 Juta
Paket VIP/Batik Air	13 Hari	37,85 Juta

Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel

e) Paket Keberangkatan Biasa

Paket keberangkatan biasa ini merupakan paket perjalanan umrah yang dilaksanakan pada hari biasa tidak ada paket khusus seperti yang di atas. Paket ini dilaksanakan hanya di hari-hari biasa contohnya Paket bulan November 2022. Keberangkatannya dilaksanakan selama 13 hari. Paket ini disediakan ada yang sekamar berdua, bertiga dan berempat dengan harga yang berbeda pula. Ada beberapa pilihan paket dalam keberangkatan ini sebagai berikut :

Tabel 4.4 Rincian Paket Umrah hari biasa tahun 2022

Nama Paket/Pesawat	Hari Keberangkatan	Harga
Paket Double (Batik Air)	13 Hari	41,5 Juta
Paket Triple (Batik Air)	13 Hari	38 Juta
Paket Quard (Batik Air)	13 Hari	36,5 Juta

Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel

2) Paket Haji Plus

Paket haji plus merupakan paket keberangkatan haji yang tidak menunggu antrian kuota haji yang lama. Paket ini biasanya dikelola oleh travel-travel haji dan umrah. Salah satu travel yang memberangkatkan haji plus adalah PT Ameera Mekkah. Travel ini memiliki dua pilihan paket perjalanan yaitu haji khusus dan haji express. Untuk haji khusus memiliki masa tunggu akan tetapi tidak terlalu lama seperti haji biasa. Masa tunggu haji khusus sekitar 5-7

tahun baru bisa berangkat. Adapun untuk haji express masa keberangkatannya tidak ada masa tunggu akan tetapi minimal harus mendaftar 4 bulan sebelum masa haji berlangsung. Adapun untuk harga dari setiap paket yaitu sebagai berikut :

Tabel 4.5 Rincian Paket Haji Plus

Nama Paket	Masa Tunggu	Harga
Haji Khusus	5-7 Tahun	13.000 Dollar (Rp. 201.045.000)
Haji Express	Tidak ada	21.000 Dollar (Rp. 324.765.000)

Sumber: Data Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalsel

- g. Data Keberangkatan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan tahun 2022

Menurut data yang diberikan oleh ibu pimpinan cabang PT

Ameera Mekkah Travel untuk data keberangkatan tahun 2022 yaitu:

Tabel 4.6 Keberangkatan Ibadah Umrah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan tahun 2022

No.	Bulan Keberangkatan	Jumlah Jemaah
1.	Januari 2022	90
2.	Maret 2022	52
3.	April 2022	43
4.	Mei 2022	203
5.	Agustus 2022	25
6.	September 2022	254
7.	Oktober 2022	46
8.	November 2022	41
9.	Desember 2022	21

Sumber : data jemaah PT Ameera Mekkah Travel Kalsel 2022

Dari data di atas, Pada tahun 2022, PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan telah berhasil memberangkat kurang

lebih 775 jemaah. Keberangkatan dimulai dari awal pandemi sudah menurun dan aktivitas keberangkatan sudah mulai berjalan. Keberangkatan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan berangkat mulai awal Januari hingga Desember. Disetiap keberangkatan data jemaah ada yang melonjak dan ada yang turun drastis. Penurunan ini terjadi bukan karena peminatnya yang semakin berkurang, akan tetapi disebabkan karena keberangkatan itu dilaksanakan hanya pada hari biasa. Pada bulan Mei dan September PT Ameera Mekkah Travel mengalami kenaikan jemaah yang signifikan karena pada saat bulan Mei bertepatan langsung dengan bulan Ramadhan dan Syawal sehingga banyak yang berangkat. Begitu juga dengan bulan September, karena pada saat itu bulan peringatan Maulid Nabi Muhammad SAW sehingga banyak yang berangkat untuk umrah sekaligus berziarah ke makam Nabi Muhammad Saw. Dan ada jumlah jemaah yang menurun drastis, hal itu disebabkan karena tidak ada event apapun atau berangkat di hari biasa.

2. Strategi Promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam menarik minat jemaah umrah

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam menjalankan promosi tentu saja tidak sembarangan. Promosi merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan untuk menawarkan barang atau jasa dari sebuah perusahaan. Tujuan dari kegiatan promosi itu adalah sebagai wadah untuk memperkenalkan, menginformasikan, dan mengingatkan

sebuah produk atau jasa. Oleh karena itu PT Ameera Mekkah menggunakan berbagai macam strategi agar bisnis yang digeluti tidak bangkrut.

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan merupakan suatu perusahaan yang bergerak di bidang jasa perjalanan umrah dan haji plus yang mana produk yang mereka sajikan adalah tentang paket-paket ibadah umrah dan haji plus. Paket-paket ini nantinya yang mereka promosikan agar penjualan pasar meningkat, mempertahankan penjualan yang telah mereka lakukan, dan menarik minat jemaah baru. Melalui promosi ini diharapkan masyarakat bisa mengetahui keberadaan dari PT Ameera Mekkah Travel di pasaran paket perjalanan umrah dan haji plus yang dapat di percaya dan dengan kualitas pelayanan yang bagus pula.

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam promosi tidak semata promosi biasa, ada beberapa proses yang dilalui untuk melakukan promosi yaitu mereka mendiskusikan promosi apa yang akan dipakai, siapa saja yang bisa terlibat, insentif yang mereka terima, syarat-syarat promosi, target promosi, serta anggaran khusus. Selanjutnya, Setelah melewati proses yang ada PT Ameera Mekkah dalam promosinya menggunakan lima elemen bauran promosi (*Promotion Mix*) yaitu periklanan, penjualan personal, Hubungan Masyarakat, Promosi Penjualan, dan *Word of Mouth*. Selain itu, ada tambahan dua elemen promosi lainnya yaitu pemasaran langsung (*Direct*

Marketing) dan media internet. Berikut ini peneliti akan memaparkan Proses sebelum promosi di mulai dan elemen-elemen bauran promosi yang dilakukan oleh PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam kegiatan promosi serta strategi yang apa saja yang mereka pakai.

a. Tahap Pengembangan Bauran Promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

Sebelum melakukan promosi ada tahap pengembangan bauran promosi yang mana bertujuan untuk menyiapkan apa saja yang perlu dipersiapkan sebelum promosi di mulai. Tahapan pengembangan bauran promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan yaitu penentuan promosi, yang terlibat promosi, insentif yang diterima, syarat partisipasi promosi, target pasar, dan anggaran promosi.

1) Penentuan promosi

Dalam mempromosikan PT Ameera Mekkah Travel tentunya tidak terlepas dengan yang namanya perencanaan awal yaitu penentuan promosi apa yang akan dipakai sebelum promosi dilakukan. Hal ini bertujuan agar promosi dapat terencana dengan baik sehingga tujuan dari promosi itu sendiri bisa dapat tercapai. Penentuan promosi di awal sangat menentukan bagaimana hasil nantinya yang akan didapat.

PT Ameera Mekkah tentunya mempunyai cara tersendiri yang dipakai sebelum melakukan promosi. Menurut hasil

wawancara yang dilakukan peneliti bersama ibu Hj Fadiyah selaku pimpinan kantor cabang PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan.

Dari wawancara bersama pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan memaparkan bahwa PT Ameera Mekkah tidak menentukan promosi yang permanen di pakai oleh travel tersebut akan tetapi tergantung dari orang-orang yang mereka rekrut untuk bergabung dengan mereka di PT Ameera Mekkah yang mana selanjutnya mereka arahkan dan agar bisa mendapatkan jemaah yang baik bagaimana. Penentuan promosi PT Ameera Mekkah hanya lewat pengarahan awal saja tidak selanjutnya mereka tidak ada rapat khusus untuk merencanakan promosi yang harus dipakai selama satu tahun yang akan datang.⁵

Pengarahan yang PT Ameera Mekkah Lakukan adalah dengan mengadakan pelatihan syiar baitullah. Di sana diajarkan bagaimana merekrut jemaah yang baik dan efektif. Selain itu dalam pelatihan itu peserta di beri modul, sertifikat pelatihan, dan video untuk promosi. Tujuan dari pelatihan itu adalah PT Ameera Mekkah menyiapkan agen-agen yang profesional di bidang

⁵ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

promosi sehingga orang-orang tertarik untuk bergabung menjadi jemaah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

2) Orang yang masuk dalam promosi

Dalam promosi tentunya ada orang yang berperan penting akan kesuksesan promosi tersebut. Dalam hal ini PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan mempunyai tim pemasaran yang berperan sebagai promotor di lapangan agar PT Ameera Mekkah Travel bisa di kenal banyak orang. selain dari tim lapangan, pimpinan PT Ameera Mekkah juga ikut serta berperan dalam promosi beliau langsung yang turun langsung promosi.

Dari Wawancara yang dilakukan bersama pimpinan cabang diperoleh data bahwa PT Ameera Mekkah selain dari kantor cabang yaitu lewat agen yang PT Ameera Mekkah rekrut, PT Ameera Mekkah juga ikut dalam andil promosi yaitu pembuatan brosur langsung dari PT Ameera Mekkah Pusat yang mana nanti di sebarkan ke cabang-cabang dan cabang itu yang akan mempromosikannya. Sedangkan dari cabang bentuk promosinya adalah mereka memberikan promo bagi agen yaitu jika bisa merekrut 7 orang jemaah maka akan gratis 1 kuota berangkat dari travel itu.⁶

3) Insentif yang diterima

⁶ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

Dalam kegiatan promosi pihak travel PT Ameera Mekkah cabang Kalimantan Selatan memberikan feedback kepada tim pemasaran berupa insentif sebagai penghargaan atas kerja keras yang dilakukan. Insentif yang diberikan berupa uang tunai dan gratis umrah bagi yang mencapai target.

Menurut pemaparan yang peneliti dapatkan dari hasil wawancara dengan pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan, peneliti mendapat data baru yang mana insentif yang diberi nama mahar merupakan bentuk apresiasi travel kepada tim pemasaran yang sudah bersusah payah mencari jemaah. Insentifnya yang PT Ameera Mekkah berikan sangat menjanjikan bagi yang mau ikut bergabung dengan PT Ameera Mekkah dalam mempromosikan paket ibadah umrah. Setiap mendapatkan 1 jemaah yang mendaftar umrah maka mendapatkan insentif sebesar 2,5 juta dan gratis 1 kuota umrah bagi yang bisa memenuhi target yaitu mendapat 7 orang jemaah. Semakin banyak mendapat jemaah maka semakin banyak dapat bonus sehingga bisa menjadi penghasilan tambahan.⁷

4) Syarat Partisipasi dalam Promosi

Dalam bergabung dengan sebuah perusahaan atau bisnis tidak semata hanya daftar langsung masuk. Setiap perusahaan

⁷ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

mempunyai *Memorandum of Understanding* (MoU) atau perjanjian yang harus disepakati bersama antara kedua belah pihak yaitu dari pihak perusahaan itu sendiri dan pihak yang ingin bergabung dengan perusahaan itu. Perjanjian ini merupakan sebuah catatan khusus jika MoU dilanggar maka akan diberi sanksi sesuai kesepakatan yang berlaku baik itu teguran atau mendapat surat peringatan bahkan bisa dikeluarkan dari keanggotaan.

PT Ameera Mekkah Travel merupakan perusahaan yang mempunyai MoU yang berlaku dalam merekrut agen pemasaran. Menurut pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan dalam wawancara, beliau menyatakan bahwa dalam MoU yang dibuat oleh PT Ameera Mekkah Travel tidaklah sulit. Bagi yang ingin mendaftar akan dilayani secara langsung bisa melalui tim pemasaran atau langsung datang ke kantor cabang Kalimantan Selatan di alamat yang tertera di brosur atau atas rekomendasi dari tim pemasaran itu sendiri.

Persyaratannya pun tidak menyulitkan bagi yang mau mendaftar jadi agen yaitu :

- a) Niat dan kemauan yang kuat
- b) Jujur dan amanah
- c) Membayar mahar sebesar 1 juta
- d) Mengisi formulir yang telah disediakan

Setelah memenuhi persyaratan itu maka nanti pendaftar di panggil ke kantor untuk mengambil perlengkapan yang sudah disediakan yaitu baju seragam khusus anggota, kartu anggota, brosur, spanduk khusus agen, dan lain-lain. Setelah itu selesai maka resmi menjadi agen dari PT Ameera Mekkah Travel dan berhak ikut dalam promosi yang dilakukan.⁸

5) Target Pasar

Dalam sebuah promosi target pasar merupakan salah satu hal yang harus terlebih dahulu direncanakan. Target pasar adalah tujuan kemana kita akan memasarkan produk atau jasa yang kita miliki. Jika target pasar sudah ditentukan maka promosi pun akan sangat mudah dan bisa diterima dengan baik karena sesuai dengan target yang telah ditetapkan.

PT Ameera Mekkah Travel merupakan salah satu travel yang mempunyai target pasar tersendiri. PT Ameera Mekkah merupakan perusahaan yang bergerak di bidang jasa tentu saja yang ditawarkan adalah produk jasa seperti pelayanan ibadah umrah dan haji plus. Maka target pasarnya adalah orang muslim yang ingin berangkat menunaikan ibadah umrah dan haji plus, mampu dan bernapas.

⁸ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

Dari wawancara di atas ibu pimpinan menjelaskan bahwa tidak ada spesifik tujuan pemasaran itu kemana tetapi yang pasti adalah orang yang beragama islam karena ibadah umrah dan haji plus merupakan ibadah yang hanya dilaksanakan oleh umat muslim dan satu lagi yang yaitu yang masih hidup serta bernapas.

6) Anggaran khusus Promosi

Dalam promosi tentu saja tidak ada yang gratis karena banyak biaya operasional yang harus dikeluarkan perusahaan agar promosi berjalan dengan lancar. Dalam hal ini PT Ameera Mekkah yang merupakan salah satu perusahaan menggunakan promosi juga memiliki pengeluaran atau beban operasional untuk kegiatan promosi. Anggaran khusus untuk promosi ini biasanya digunakan selama masa promosi berlangsung tergantung batas waktu yang ditentukan.

Pada PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan sendiri sudah dijelaskan dalam sesi wawancara peneliti dengan pimpinan cabang travel dengan hasil yaitu PT Ameera Mekkah tidak mematok anggaran promosi itu secara jelas berapa dana yang mereka keluarkan. Karena prinsip mereka adalah bila mendapat jemaah akan dibayar dengan jumlah yang telah dipaparkan di atas. Mengingat PT Ameera Mekkah adalah travel baru yang buka

cabang di Kalimantan Selatan sehingga untuk anggaran resmi belum diterapkan secara khusus.⁹

b. Strategi Promosi yang dipakai PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam Elemen-Elemen Bauran Promosi

Dalam upaya menarik minat jemaah untuk umrah bersama PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan tidaklah semudah yang terbayang di pikiran. Media yang dipakai pun tidak bisa sembarangan agar tujuan dari promosi yang dilakukan terwujud. PT Ameera Mekkah Travel merupakan salah satu perusahaan yang menggunakan bauran promosi agar produk yang mereka tawarkan laku di pasar. PT Ameera Mekkah memakai konsep bauran promosi (*Promotion Mix*) sebagai langkah untuk memasarkan produk jasa mereka. PT Ameera Mekkah menggunakan promosi dengan enam elemen bauran promosi yang dikemukakan oleh Basu Swastha dalam bukunya yaitu Manajemen Pemasaran Modern dan tambahan dua elemen lagi dari George yaitu periklanan, penjualan perorangan, promosi penjualan, humas dan publisitas, pemasaran langsung dan media internet.

Dari setiap elemen bauran promosi yang dipakai, PT Ameera Mekkah menggunakan strategi pasar yang berbeda-beda agar calon jemaah tertarik bergabung melaksanakan ibadah umrah ke tanah suci.

⁹ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

Hal ini seperti yang sudah dijelaskan oleh pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan dalam wawancara yang dilakukan bersama peneliti dan akan dibahas sebagai berikut :

1) Periklanan (*Advertising*)

Berdasarkan observasi peneliti, dalam kegiatan promosi menggunakan periklanan ini PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan setiap keberangkatan yang akan dilakukan mereka membuat iklan terutama melalui media cetak seperti brosur. Dengan adanya brosur, PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dengan mudah menyampaikan secara rinci paket-paket yang ditawarkan sekaligus lengkap dengan harga, akomodasi, jadwal atau tanggal keberangkatan, dan tempat sejarah islam yang akan dikunjungi. Disana juga dijelaskan tempat pendaftarannya dan hal- hal yang tidak termasuk dalam akomodasi yang ditawarkan.

Brosur ini nantinya disebarakan oleh tim pemasaran ke berbagai tempat keramaian seperti pengajian atau majelis. Selain itu, brosur ini juga diberikan kepada alumni jemaah sehingga diharapkan mereka akan mengetahui informasi tentang paket perjalanan dan bisa kembali memakai jasa perjalanan tersebut. Brosur yang dibuat oleh PT Ameera Mekkah kurang lebih sama dengan iklan pada umumnya akan tetapi ada sedikit perbedaan.

Dari penjelasan yang diberikan ibu pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, peneliti mendapatkan informasi bahwa meskipun harga paket perjalanan lebih murah tapi pelayanan serta fasilitas yang diberikan tetap bagus. Hal ini dimasukkan ke dalam brosur agar orang tertarik dengan PT Ameera Mekkah Travel dan mau bergabung sebagai jemaah travel.

PT Ameera Mekkah Travel sendiri menurut wawancara yang peneliti lakukan bersama ibu pimpinan cabang, beliau mengatakan bahwa karena travel ini masih baru promosi yang dilakukan melalui iklan tidak begitu gencar dilaksanakan. Selain itu juga ibu fadiyah kembali menerangkan bahwa sistem yang mereka terapkan dalam promosi yaitu sistem sosial. Maksudnya lebih baik memberikan insentif ke tim pemasaran yang mereka rekrut daripada harus memasang iklan spanduk atau surat yang biayanya lumayan mahal lebih baik mereka menggaji tim pemasaran sehingga travel untung lebih banyak. Maka dari itu, tidak anggaran khusus yang dirancang untuk periklanan itu sendiri.

Gambar 4.1 Brosur Paket Umrah dan Haji Plus



Sumber : Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

2) *Personal Selling* (Penjualan Perorangan)

Berdasarkan observasi peneliti PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan melakukan promosi dengan sistem penjualan perorangan yaitu dengan merekrut agen terlebih dahulu. PT Ameera Mekkah Travel merekrut agen-agen yang mau ikut bergabung sebagai tim pemasaran sebanyak-banyaknya. Selanjutnya seperti yang telah dijelaskan peneliti diproses pemasaran sebelumnya agen ini merupakan tim pemasaran yang langsung dipimpin oleh ibu fadiyah selaku pimpinan cabang sekaligus pimpinan marketing PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

Menurut hasil wawancara bersama ibu pimpinan cabang, peneliti mendapatkan informasi bahwa agen-agen yang di rekrut

menjadi tim pemasaran nantinya dibekali dengan cara promosi bagaimana membujuk orang-orang dengan baik dan mau mendaftar di PT Ameera Mekkah Travel.¹⁰ Setelah dibekali dan dibimbing oleh pimpinan cabang, tim pemasaran ini bergerak dengan sosialisasi ke masyarakat di mana tim pemasaran bertempat tinggal. Selain itu juga, untuk memperoleh jemaah yang banyak tim pemasaran ini juga melakukan promosi dengan *door to door* atau dari rumah ke rumah. Agen-agen yang di rekrut oleh tim pemasaran PT Ameera Mekkah Travel dari awal diresmikan sampai sekarang menurut ibu Fadiyah berjumlah sekitar 390 orang yang tersebar di provinsi Kalimantan Selatan.¹¹

Selain agen yang melakukan promosi dari rumah ke rumah atau sosialisasi di perkampungan, PT Ameera Mekkah Travel juga akan menawarkan dan menjelaskan paket perjalanan dan akomodasinya bagi yang berkunjung ke kantor PT Ameera Mekkah maupun yang datang langsung ke kantor hanya untuk sekedar tanya-tanya harga dan paketnya. Bagi yang langsung datang ke kantor biasanya akan dilayani langsung oleh pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan jika beliau tidak ada kesibukan. Jika beliau ada kesibukan maka yang akan menjelaskan

¹⁰ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

¹¹ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

tentang paket perjalanan ibadah umrah dibantu oleh staf yang menjaga di kantor.

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan melakukan pemasaran secara perorangan dengan cara yang persuasif. Tim pemasaran melihat terlebih dahulu orang-orang yang akan mereka tawarkan dan berbaur dengan mereka. Di saat sudah nyaman berbicara mereka menyelinapkan promosi tentang PT Ameera Mekkah Travel agar dikenal oleh orang sekaligus itu merupakan *personal branding* agar orang lain ingat dengan travel.

3) Promosi Penjualan (*Sales Promotion*)

Berdasarkan observasi peneliti promosi penjualan adalah salah satu cara yang dilakukan oleh PT Ameera Mekkah Travel yang mana ini merupakan gagasan dan inisiatif dari tim pemasaran PT Ameera Mekkah. Promosi penjualan ini dilakukan mereka untuk mendapatkan kepercayaan dari masyarakat. Biasanya PT Ameera Mekkah mensupport acara yang diadakan itu dan sekaligus mendirikan stand promosi guna memaksimalkan promosi penjualan di sana.

Menurut ibu Fadiyah selaku pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Kalimantan Selatan hal ini dilakukan agar orang terus ingat dengan travel sehingga jika orang-orang ingin berangkat umrah maka akan selalu ingat PT Ameera Mekkah Travel. PT Ameera Mekkah yang melakukan penjualan akan menjelaskan semua yang

berkaitan tentang paket perjalanan umrah sekaligus bagi yang mendaftar akan diberikan diskon.¹² Diskon yang diberikan adalah jika berhasil membawa jemaah satu orang berangkat akan mendapat lima ratus ribu rupiah. Pada PT Ameera Mekkah Travel ini, promosi sangat jarang dilakukan karena bergantung kepada event atau acara yang mereka bantu saja. Contohnya adalah event peringatan HUT RI KE 77 tahun 2022.

Selain itu, PT Ameera Mekkah Travel juga melakukan promosi penjualan melalui angkringan yang mana angkringan seharusnya sebagai tempat nongkrong tapi PT Ameera Mekkah Travel menggunakannya sebagai salah satu tempat untuk promosi penjualan. Menurut ibu Fadiyah selaku pimpinan cabang PT Ameera Mekkah angkringan tersebut merupakan tempat catering bagi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan sehingga PT Ameera Mekkah memberikan diskon kepada pemilik angkringan jika mendapat jemaah sebanyak 6 orang maka gratis 1 kuota. Nama angkringan tersebut adalah LC Angkringan. Angkringan tersebut berada di banjarbaru.¹³

¹² Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

¹³ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

4) Hubungan Masyarakat

Hubungan Masyarakat atau *Public Relation* dilakukan oleh PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan dengan bekerjasama dengan para ulama atau ustaz yang berpengalaman dalam memimpin kegiatan umrah yang akan dilaksanakan. Karena PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan ini merupakan travel yang baru buka, maka biasanya yang akan mengurus dan datang ke para ulama baik itu ke tuan guru atau ustadz adalah pimpinan cabang langsung karena belum adanya divisi humas yang secara khusus mengurus ini. Tuan guru atau ustaz ini diminta langsung untuk mengisi dan memimpin kegiatan pra umrah yaitu manasik serta menjadi pembimbing pada saat melaksanakan umrah di tanah suci. Bukan hanya itu, banyak ustaz yang jadi agen-agen dan mempromosikan travel ini di majelis-majelis yang beliau pimpin.

Ibu Fadiyah selaku pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel menjelaskan bahwa strategi ini dilakukan agar kepercayaan akan PT Ameera Mekkah Travel terbentuk di pandangan calon jemaah maupun alumni jemaah itu sendiri. Selain itu dengan hadirnya para ulama atau ustaz yang terkenal di kalangan masyarakat banjar juga menambah minat orang untuk ikut bergabung karena ingin mengambil berkah dan bisa terkumpul dengan ulama tersebut yang mana pada kegiatan keagamaan biasa

sulit untuk ditemui. Dengan kata lain secara tidak langsung melalui para ulama, tuan guru atau ustaz mempengaruhi pola pikir masyarakat untuk bergabung dengan PT Ameera Mekkah Travel. Contoh salah satu ulama yang bekerjasama dengan PT Ameera Mekkah adalah Tuan Guru H. Abdul Hakim Sekumpul, Martapura. Beliau adalah salah satu tuan guru besar di martapura yang memiliki kharisma luar biasa dan mempunyai suara yang indah. Di kalangan masyarakat banjar beliau sudah dikenal luas karena keindahan suara beliau.¹⁴

Selain kerjasama dengan para ulama dan tuan guru, PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan saat melaksanakan kegiatan juga sering promosi lewat channel tv yang mana secara tidak langsung TV itu mempromosikan PT Ameera Mekkah di channel TV nya. Contoh ada beberapa channel TV yang sering menyorot kegiatan PT Ameera Mekkah adalah TVRI Kalimantan Selatan dan DUTA TV. Ini merupakan sebuah kerjasama secara tidak langsung dalam promosi yang PT Ameera Mekkah lakukan agar travel ini makin dikenal masyarakat luas khususnya di Kalimantan Selatan.

¹⁴Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

5) *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan juga menggunakan pemasaran secara langsung. Pemasaran ini dimaksudkan agar pihak travel bisa langsung mempromosikan travelnya kepada masyarakat. Biasanya dari PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan yang melakukan pemasaran langsung adalah pimpinan cabangnya. Hal ini dilakukan agar penjelasan mengenai PT Ameera Mekkah Travel lebih rinci dan jelas sehingga orang-orang tertarik bergabung menjadi jemaah umrah. Pemasaran langsung yang dilaksanakan PT Ameera Mekkah sedikit berbeda dengan travel yang peneliti, biasanya pemasaran langsung dilakukan dengan membuka pameran tetapi PT Ameera Mekkah melakukan pemasaran langsung dengan mengadakan seminar di hotel. Seminar itu dinamakan seminar baitullah.

Seminar ini dilaksanakan ketika musim umrah sudah tidak terlalu ramai. Konsep yang mereka pakai adalah agen-agen atau tim pemasaran akan mencari peserta sebanyak-banyaknya untuk mengikuti acara tersebut. Selanjutnya nanti seminar itu diisi dengan penjelasan dan materi dari pimpinan cabang langsung. Kegiatan ini bersifat gratis dan biasanya dilaksanakan di hotel.

Menurut penjelasan dari ibu syarifah Fadiyah dalam wawancara bersama peneliti, beliau mengatakan bahwa seminar ini dilaksanakan agar calon jemaah bisa secara langsung mengetahui

apakah PT Ameera Mekkah terpercaya, akomodasinya apa saja dan fasilitas serta harga yang ditawarkan jelas. Beliau menjelaskan lagi bahwa pada seminar itu akan ada sesi tanya jawab sehingga interaksi antara calon jemaah dan pihak travel menjadi lebih nyaman karena prinsip dari PT Ameera itu sendiri mengutamakan kenyamanan terhadap calon jemaah dan jemaahnya.¹⁵

6) *Internet Media*

Media internet merupakan kecanggihan teknologi yang ada di zaman sekarang. Banyak kegiatan manusia yang telah menggunakan media internet tak terkecuali promosi. PT Ameera Mekkah merupakan salah satu perusahaan yang bergerak di bidang jasa memasarkan produknya melalui media internet.

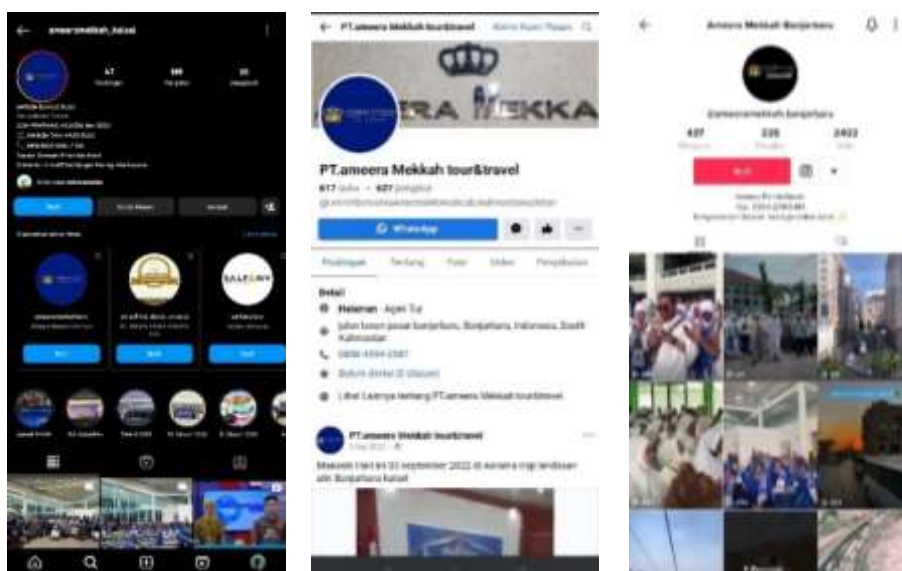
Dari wawancara yang disampaikan oleh ibu Syarifah Fadiyah bahwa PT Ameera Mekkah Travel belum ada *website* resmi yang digunakan dalam promosinya. Akan tetapi, promosi yang digunakan melalui media internet adalah melalui media sosial. Berdasarkan penjelasan beliau media sosial yang digunakan adalah Instagram, facebook, whatsapp dan tiktok yang mana aplikasi ini sedang tren di kalangan masyarakat dari yang

¹⁵ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

muda sampai yang tua.¹⁶ Adapun nama instagram, facebook, dan tiktok PT Ameera Mekkah adalah sebagai berikut :

- Instagram (@ameeramekkah_kalsel)
- Facebook (PT.ameera Mekkah tour&travel)
- Tiktok (@ameeramekkah.banjarbaru)¹⁷

Gambar 4.2 Foto Screenshots Media Sosial PT Ameera Mekkah



Sumber : Dokumen PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

Dari data di atas, PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan menggunakan strategi promosi di bidang media internet yaitu media sosial yang sedang tren di kalangan masyarakat. Media sosial seperti whatsapp, instagram, facebook mungkin sudah

¹⁶ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

¹⁷ Media Sosial PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

merupakan hal yang biasa kita temui di kehidupan sehari-hari dalam promosi produk. Akan tetapi PT Ameera Mekkah juga melihat peluang lainnya dengan memanfaatkan media yang sedang trending yaitu tiktok sebagai salah satu media promosi yang mana media ini yang sedang banyak orang gunakan. Di tiktok bukan hanya iklan biasa tetapi ada di selingi konten-konten islami yang membuat orang tidak bosan untuk menonton dan ujungnya akan tertarik dengan PT Ameera Mekkah.

5) Informasi dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth*)

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan juga menggunakan strategi promosi Informasi dari mulut ke mulut. Informasi ini disampaikan dari orang yang sudah pernah merasakan atau pernah bergabung dengan PT Ameera Mekkah sehingga PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan tidak memerlukan biaya yang mahal untuk promosi. PT Ameera Mekkah Travel biasanya meminta testimoni ke para jemaah yang telah berangkat untuk digunakan dalam promosinya. Selain itu, PT Ameera Mekkah menawarkan alumni jemaah untuk bergabung jadi agen dalam promosi dan dijanjikan akan mendapatkan hadiah jika berhasil merekrut calon jemaah.

Dalam wawancara yang dilakukan peneliti bersama pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan beliau menjelaskan bahwa PT Ameera Mekkah juga dikenal

oleh jemaah melalui informasi dari mulut ke mulut sehingga tak jarang jemaah datang sendiri ke kantor cabang PT Ameera Mekkah Travel bertanya masalah keberangkatan dan lain-lain.¹⁸

Akan tetapi informasi dari mulut ke mulut ini cukup berbahaya bagi perusahaan karena belum tentu dari informasi yang diberikan oleh alumni jemaah selalu mengandung hal yang positif yang mana menguntungkan perusahaan. Tetapi dapat juga merugikan perusahaan karena informasi yang negatif atau menginformasikan kekurangan travel sehingga calon jemaah yang mau bergabung berpikir dua kali untuk bergabung dengan travel. Namun PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dari awal buka sampai sekarang masih mendapatkan respon positif dari masyarakat Kalimantan Selatan yang mana terbukti semakin banyak jemaah yang bergabung bersama PT Ameera Mekkah Travel. Ini menandakan bahwa informasi yang diberikan oleh jemaah lain yang pernah berangkat masih positif .

Selain data di atas peneliti juga melakukan wawancara dengan informan tambahan yaitu jemaah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan untuk mencari informasi tambahan mengenai strategi promosi yang banyak dikenal jemaah. Wawancara ini dilakukan untuk mengetahui lewat promosi mana mereka

¹⁸ Wawancara dengan Syarifah Fadiyah Al Habsy, Pimpinan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 07 Maret 2023.

tertarik bergabung bersama PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

Ada beberapa orang jemaah yang menjadi responden yaitu :

1. Jemaah 1

a. Identitas Jemaah

Nama : Ibu Siti Aminah

Usia : 39 Tahun

Alamat : Riam Kanan, Kabupaten Banjar

b. Hasil Wawancara

Informan menjelaskan bahwa beliau pertama kali mendapatkan informasi tentang PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan ini, pada saat ada keinginan melaksanakan umrah, beliau bingung mencari travel yang terpercaya hingga beliau ditawari oleh keluarga untuk bergabung di PT Ameera Mekkah. Keluarga beliau merupakan salah satu agen yang bergabung sebagai tim pemasaran. Setelah itu beliau bertemu dengan keluarga beliau tadi dan dijelaskan tentang PT Ameera Mekkah tersebut hingga beliau merasa tertarik dengan PT Ameera Mekkah Travel.

Karena keluarga merupakan agen PT Ameera Mekkah Travel, sehingga beliau mau bergabung sebagai jemaah PT Ameera Mekkah Travel. Saat mendaftar beliau selalu di dampingi agen itu selama proses pendaftaran hingga deal berangkat. Beliau mengatakan lagi bahwa saat berada di PT Ameera Mekkah sangat dilayani dan didampingi oleh tim pemasaran agar jika tidak paham atau ada masalah saat mendaftar langsung dibantu. Menurut beliau travel ini sangat mengutamakan kenyamanan

calon jemaahnya dengan melayani secara ikhlas dan senang hati sehingga saat perlu bantuan tidak canggung untuk berkomunikasi.

Pada saat pengurusan pasport dan pengambilan barang-barang perlengkapan beliau sangat merasa senang, saat beliau tidak bisa mengambil barang-barang tersebut, dengan senang hati agen yang mendampingi beliau mengambilkannya ke kantor cabang dan saat beliau manasik umrah diantar oleh agen tersebut. Beliau kembali menjelaskan pelayanan yang diberikan oleh PT Ameera Mekkah membuat beliau merasa lebih diperhatikan.¹⁹

2. Jemaah 2

a. Identitas jemaah

Nama : Bapak Jovi

Usia : 45 Tahun

Alamat : Landasan Ulin, Banjarbaru

b. Hasil Wawancara

Informan menjelaskan bahwa beliau pertama mengenal PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan adalah diajak oleh istri beliau karena istri beliau diajak temannya ikut seminar baitullah. Sebelum mengikuti seminar tersebut beliau belum mengenal yang namanya PT Ameera Mekkah Travel dan belum ada niatan untuk berangkat. Akan tetapi pada bulan Juni 2022 istri beliau diajak temannya tadi mengikuti seminar

¹⁹ Wawancara dengan Siti Aminah, Jemaah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 16 Februari 2023.

syiar baitullah. Setelah seminar itu istri beliau katanya tertarik dengan PT Ameera Mekkah Travel untuk menjadi jemaah.

Karena saat itu di seminar sekalian PT Ameera Mekkah Travel merekrut agen promosi maka istri beliau mendaftar jadi agen. Nah dari situlah bapak jovi diajak oleh istrinya bergabung umrah dengan PT Ameera Mekkah. Kata beliau, istri beliau menjelaskan mengenai PT Ameera Mekkah Travel untuk meyakinkan bapak jovi dan pada akhirnya beliau mendaftar bersama istri beliau langsung ke kantor PT Ameera Mekkah Travel dan didampingi langsung oleh ibu pimpinan cabang dalam proses pendaftaran karena istri beliau adalah salah satu agen atau tim pemasaran PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

Setelah itu beliau menjelaskan kembali bahwa salah satu yang menarik ini adalah kemudahan dalam mengurus semua keperluan. Yang mana beliau tidak repot mengurus semua keperluan karena sudah diantar kerumah dan lebih nyaman karena langsung dilayani oleh orang dekat sehingga tidak sulit dalam komunikasi.²⁰

3. Jemaah 3

a. Identitas Jemaah

Nama : Bapak Abdullah

Usia : 52 Tahun

Alamat : Martapura Lama, Kabupaten Banjar

²⁰ Wawancara dengan Jovi, Jemaah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 16 Februari 2023.

b. Hasil Wawancara

Menurut penjelasan yang diberikan beliau bahwa beliau pertama kali mengenal PT Ameera Mekkah saat di majelis ta'lim. Pada saat majelis itu ada salah satu jemaah majelis yang membagikan brosur PT Ameera Mekkah Travel Kalimantan Selatan. Saat itu beliau menerima brosur dan masih belum tertarik untuk melaksanakan ibadah umrah. Setelah itu, beberapa bulan kemudian beliau ingin melaksanakan ibadah umrah dan kebetulan ada teman dari ponakan beliau yang menjadi agen PT Ameera Mekkah. Setelah ponakan beliau merekomendasikan untuk mendaftar di tempat temannya. Tetapi beliau kurang yakin sehingga di jelaskan dulu oleh agen PT Ameera Mekkah teman ponakan beliau. Kemudian setelah dijelaskan tentang PT Ameera Mekkah beliau akhirnya tertarik mendaftar bersama keluarga beliau yang lain.

Beliau kembali menjelaskan bahwa beliau saat pendaftaran sangat mudah hanya melalui teman ponakan beliau yang kebetulan tetangga satu kampung. Beliau mendp dengan uang sebesar 5 juta dan dilayani langsung oleh agen. Setelah itu beliau kembali mengatakan setelah pendaftaran, semua keperluan dari pasport, dll di uruskan oleh agen tersebut dan beliau hanya menunggu selesai. Pada saat mau manasik umrah, beliau di jemput oleh agen tersebut karena tidak ada kendaraan dan beliau sudah hampir

lanjut usia. Sehingga kata beliau, beliau tidak perlu mengeluarkan uang untuk menyewa kendaraan.²¹

3. Faktor Pendukung dan Penghambat Promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

Setiap perusahaan memiliki strategi promosi tersendiri dalam memasarkan produknya. Dari promosi tersebut tidak ada yang berjalan semulus yang dibayangkan, dalam prosesnya pasti mempunyai penghambat atau tantangan yang dihadapi. Selain itu dalam promosi agar hambatan yang dihadapi dapat berkurang maka faktor pendukung sangat diperlukan. Faktor pendukung dan penghambat merupakan dua hal yang tidak bisa dipisahkan karena sudah menjadi dua faktor yang saling berdampingan. Hal inilah yang terjadi pada PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan ada beberapa faktor yang menjadi pendukung dan penghambat promosi mereka.

Adapun Faktor pendukung dan penghambat PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam promosi sebagaimana yang jelaskan oleh tim pemasaran PT Ameera Mekkah Travel yaitu Ibu Hj Masyrufah dan Ibu Hj Siti Rahmah adalah sebagai berikut :

- a. Lokasi yang strategis.
- b. Terakreditasi A.
- c. Banyak testimoni kepuasan jemaah terhadap pelayanan yang diberikan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

²¹ Wawancara dengan Abdullah, Jemaah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 16 Februari 2023.

- d. Telah memiliki izin resmi dari kementerian agama sehingga calon jemaah tidak takut lagi dengan travel bodong.
- e. Pembimbing yang disiapkan telah berpengalaman di bidangnya.
- f. Mempunyai agen-agen yang tersebar di seluruh kalsel sehingga tidak susah payah untuk ke kantor untuk mendaftar.

Sedangkan faktor penghambat dalam kegiatan promosi PT Ameera Mekkah Travel adalah sebagai berikut :

- a. Banyaknya travel yang melakukan promosi serupa.
- b. Adanya persaingan harga serta fasilitas yang diberikan.
- c. Kurangnya respon masyarakat ketika promosi sehingga perlu usaha lebih ekstra dalam promosi agar diterima oleh masyarakat.²²

B. Pembahasan

Strategi promosi adalah salah satu identitas perusahaan yang menawarkan barang atau jasa. Ada keunikan tersendiri di setiap strategi yang dipakai untuk menarik minat orang-orang. hal tersebut dilakukan sebagai pembeda antar perusahaan yang sama agar bisa memenangkan pasar. Dalam kesempatan ini perusahaan yang peneliti teliti adalah perusahaan jasa biro perjalanan umrah dan haji plus. Tercatat di indonesia sendiri kurang lebih 1800 perusahaan yang bergerak di bidang yang sama²³. ini merupakan sebuah persaingan yang bisa

²² Wawancara dengan Masyrufah dan Siti Rahmah, Tim Pemasaran PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan, 16 Februari 2023.

²³ Kemenag, "DATA PPIU."

dibilang sangat ketat karena harus lebih ekstra mempersiapkan promosi terbaik dan dengan cara yang terbaik pula agar orang-orang tertarik dengan perusahaan travel tersebut.

PT Ameera Mekkah adalah salah satu dari 1800 travel itu, akan tetapi peneliti tidak berfokus pada PT Ameera Mekkah yang ada di pusat. Fokus tujuan masalah yang peneliti akan analisis adalah masalah strategi promosi yang diterapkan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan yang mana cabang ini baru saja diresmikan pada tahun 2020 lalu tetapi sudah banyak mengirim jemaah berangkat umrah pada tahun 2022 lalu. Berdasarkan data sebelumnya peneliti mendapatkan informasi ternyata PT Ameera Mekkah Travel menggunakan semua elemen-elemen bauran promosi untuk memaksimalkan promosi, maka dari itulah analisis dilakukan untuk mengetahui strategi promosi dari elemen bauran promosi mana yang banyak menarik minat jemaah umrah melalui data-data yang telah didapatkan saat penelitian di lapangan.

Dari analisis yang peneliti lakukan di atas serta pencocokan data yang ada di lapangan. Peneliti akan menjabarkan tentang presentase strategi promosi mana yang dinilai efektif pada elemen bauran promosi PT Ameera Mekkah dalam menarik minat jemaah umrah khususnya pada tahun 2022 yang diterima dari pimpinan cabang langsung dengan jumlah jemaah 775 orang dari seluruh keberangkatan yaitu :

Tabel 4.7 Presentase Efektifitas Elemen Bauran Promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan tahun 2022

Elemen-elemen Bauran Promosi	Presentase	Jumlah Jemaah Tahun 2022
Periklanan	5 %	39 orang
Penjualan Perorangan	35 %	271 orang
Promosi Penjualan	5 %	39 orang
Humas dan Publisitas	20 %	155 orang
<i>Direct Marketing</i>	10 %	78 orang
<i>Internet Media</i>	10 %	77 orang
<i>Word of Mouth</i>	15 %	116 orang
Jumlah	100 %	775 orang

Sumber : Wawancara dengan Pimpinan cabang PT Ameera Mekkah Kalsel

Data-data yang peneliti peroleh dari lapangan kemudian peneliti kumpulkan dengan metode yang dipaparkan sebelumnya, kemudian peneliti melakukan analisis. Analisis ini dilakukan sesuai pokok permasalahan yaitu strategi promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dan faktor pendukung serta penghambat dari promosi itu sendiri.

1. Analisis strategi promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam menarik minat jemaah umrah

a. Periklanan (*advertising*)

Peneliti melakukan analisis bauran promosi berdasarkan teori dari Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan bahwa periklanan adalah pemaparan serta promosi non pribadi mengenai sebuah ide, barang maupun jasa yang dibayar oleh perusahaan atau sponsor tertentu. Periklanan memiliki tujuan yang berbeda-beda antar perusahaan. Ada beberapa perusahaan yang memiliki tujuan untuk mendapatkan respon dari konsumen. Akan tetapi ada perusahaan lain yang mempunyai tujuan

untuk mengembangkan citra positif dalam jangka waktu yang panjang untuk produk atau jasa yang mereka miliki.²⁴

Peneliti menganalisis bahwa pihak PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan hanya menggunakan satu dari beberapa alat dalam periklanan yaitu menggunakan brosur. PT Ameera Mekkah Travel mengklaim bahwa hal ini dilakukan untuk menghemat pembiayaan dalam promosi. Meskipun hanya menggunakan satu alat dalam periklanan, PT Ameera Mekkah telah memenuhi tujuan dari periklanan itu sendiri yaitu mendapatkan respon yang baik dari konsumen dan mengembangkan citra perusahaan yang baik dalam jangka waktu panjang terhadap PT Ameera Mekkah travel cabang Kalimantan Selatan. Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis dari hasil penelitian yang dilakukan di lapangan bahwa PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan telah menerapkan bauran promosi periklanan menurut teori yang dikemukakan oleh Basu Swastha Dharmessta dan Irawan. Meskipun menurut peneliti hal ini belum optimal karena hanya menggunakan brosur sebagai alat promosi dari periklanan, tetapi cukup efektif dalam menarik minat jemaah umrah PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan pada tahun 2022.

²⁴ Morissan, *Periklanan Komunikasi Pemasaran Terpadu*.

b. Penjualan Personal (*Personal Selling*)

Dalam strategi ini, peneliti menganalisis bauran promosi menurut Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan, Penjualan Perorangan adalah promosi dengan berinteraksi langsung dengan berbagai prospek, seperti mengunjungi sekolah, memberikan presentasi, menanggapi secara langsung, menerima tugas. Ada beberapa tujuan dari penjualan perorangan yaitu meningkatkan penjualan produk atau jasa, memperkenalkan serta menjelaskan keunggulan produk atau jasa kepada konsumen. Penjualan perorangan dilakukan secara langsung tatap muka (*face to face* atau *door to door*) untuk menawarkan produk atau jasa.²⁵

Peneliti menganalisis bahwa pihak PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan menggunakan agen-agen dalam promosi perorangan. Agen-agen ini direkrut menjadi tim promosi PT Ameera Mekkah Travel. Menurut hasil penelitian yang dilakukan di lapangan agen-agen ini telah melakukan promosi ke rumah-rumah atau *door to door* yang mana ini dilakukan agar agen tersebut bisa menjelaskan secara langsung ke calon jemaah tentang travel. Selain itu juga agen PT Ameera Mekkah ini membuat acara sendiri seperti bagi yang ingin mendaftar atau sekedar tahu akan dikumpulkan dan dijelaskan oleh agen tersebut secara rinci. Selain lewat agen, PT Ameera Mekkah saat di kantor juga melayani

²⁵ Purwantinah, *Pengelolaan Bisnis Ritel*.

calon jemaah yang hanya sekedar bertanya-tanya dan pengunjung yang datang juga akan ditawarkan umrah. Hal ini telah sesuai dengan tujuan dari penjualan perorangan yaitu meningkatkan penjualan, memperkenalkan dan menjelaskan produk yang disediakan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis dari penelitian yang dilakukan di lapangan bahwa PT Ameera Mekkah telah optimal dalam menerapkan strategi promosi yang dikemukakan Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan. Menurut peneliti strategi ini dinilai sangat efektif dalam menarik minat jemaah untuk umrah tahun 2022 karena sebagian besar jemaah yang bergabung lewat strategi ini.

c. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Analisis yang dilakukan peneliti pada bauran promosi ini dikemukakan oleh Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan, Promosi penjualan (*sales promotion*) adalah suatu kegiatan promosi yang dilakukan dalam waktu yang singkat terhadap produk yang ditawarkan. Tujuan dari promosi penjualan adalah untuk menarik konsumen supaya tertarik mencoba dan membeli produk yang telah ditawarkan melalui penggunaan sampel, potongan harga, diskon, hadiah dan lain sebagainya.²⁶

Peneliti menganalisis berdasarkan hasil penelitian bahwa Saat pada event tertentu PT Ameera Mekkah Travel menggunakan stand

²⁶ Prasetyo, *Komunikasi Pemasaran Terpadu*.

sebagai tempat penjualan dan di isi oleh 2 orang. bagi yang ingin tanya-tanya maka tim yang ada di lapangan akan menjelaskan. Selain itu, PT Ameera Mekkah juga menggunakan warung sebagai tempat penjualan seperti yang telah dijelaskan peneliti di bagian sebelumnya. penjualan yang dilakukan ini jika saat event tidak ada maka promosi penjualan ini pun tidak dapat dilakukan. Dan hasilnya pun tidak banyak mendapat jemaah karena kebanyakan orang ke event itu hanya menikmati acara. Sehingga hanya sedikit yang datang ke stand itu pun cuma sekedar hanya ingin tahu. Selain itu juga, kasus yang terjadi di warung kurang lebih sama dengan di event, karena tujuan utama orang tidak untuk ingin tahu tentang umrah tetapi hanya berbelanja dan promosi ini hanya untuk membranding nama PT Ameera Mekkah travel. Hal ini belum sesuai dengan tujuan dari promosi penjualan yaitu menarik minat jemaah. Karena yang tertarik hanya sebagian kecil saja.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa strategi promosi ini belum optimal karena dalam penerapannya masih kurang diminati oleh banyak orang. meskipun kurang efektif dan tidak optimal dalam penerapannya, PT Ameera Mekkah telah menggunakan teori dari Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan.

d. Hubungan Masyarakat

Peneliti melakukan analisis berdasarkan teori dari Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan, Hubungan Masyarakat merupakan cara

mempromosikan permintaan non pribadi untuk produk, layanan, atau ide melalui penggunaan pesan komersial di media massa dan sponsor tidak akan dikenakan biaya langsung dengan serangkaian pembayaran. Tujuan dari hubungan masyarakat dalam pemasaran adalah untuk membantu kinerja pemasaran supaya terkenal lebih luas di masyarakat.²⁷

Peneliti menganalisis bahwa pihak PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan menggunakan jasa para ulama atau guru-guru agama dan berita channel TV. Dalam menggunakan jasa para ulama atau guru-guru agama, Pimpinan cabang langsung yang akan meminta para ulama, habaib, ustaz atau tokoh agama untuk memimpin kegiatan umrah nantinya. Sebagai timbal balik atau *feedback* yang di berikan travel PT Ameera Mekkah adalah kuota gratis umrah. Selain itu, dalam hubungan masyarakat PT Ameera Mekkah Travel secara tidak langsung bekerjasama dengan channel TV. Channel TV yang sering meliput PT Ameera Mekkah ketika kegiatan adalah Duta TV dan TVRI kalsel. Dari liputan yang dibuat oleh saluran TV ini secara tidak langsung mempromosikan PT Ameera Mekkah dan PT Ameera Mekkah semakin di kenal banyak orang khususnya warga Kalimantan Selatan. Hal sesuai dengan teori dan tujuan hubungan masyarakat yaitu promosi dibantu secara tidak langsung dan tanpa biaya.

²⁷ Al., *Komunikasi Pemasaran*.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa strategi promosi yang dipakai ini merupakan salah satu yang efektif digunakan dalam promosi PT Ameera Mekkah Travel karena secara tidak langsung telah berhubungan dengan masyarakat lewat perantara para ulama, habaib, guru agama dan channel TV. Strategi yang dipakai PT Ameera Mekkah ini telah menerapkan teori dari Basu Swastha Dharmmesta dan Irawan.

e. *Direct Marketing* (Pemasaran Langsung)

Dalam strategi ini, peneliti melakukan analisis dengan teori dari George dan Micheal Belch, pemasaran langsung atau *direct marketing* merupakan sebuah upaya yang dilakukan perusahaan untuk melakukan komunikasi langsung dengan konsumen sasaran dengan maksud untuk menimbulkan respon dan transaksi penjualan. Tujuan dari pemasaran langsung adalah agar konsumen merasa nyaman dan mudah mengetahui kelebihan dan kekurangan dari produk atau jasa yang ditawarkan.²⁸

Dari hasil penelitian, peneliti menganalisis bahwa PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan menggunakan seminar sebagai alat dari promosi ini. Seminar merupakan bagian dari *experiential marketing*. Melalui seminar ini pimpinan cabang langsung menjelaskan semua yang berkaitan dengan PT Ameera Mekkah dan diadakan tanya jawab yang mana ini dilakukan agar terciptanya komunikasi yang baik antara pihak travel dan calon jemaah. Hal ini tidak

²⁸ Ibid.

sesuai dengan tujuan dari pemasaran langsung yaitu agar calon jemaah dengan langsung mengetahui kelebihan dan kekurangan PT Ameera Mekkah karena secara langsung dijelaskan oleh pimpinan.

Dengan demikian, peneliti menarik kesimpulan berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan telah sejalan dengan tujuan dari pemasaran langsung teori dari George dan Micheal Belch. Akan tetapi masih kurang optimal dalam menerapkan strategi ini karena alat promosi yang digunakan tidak cukup efektif dan belum menggunakan alat yang lainnya sehingga tidak banyak menarik minat jemaah umrah tahun 2022.

f. *Internet Media*

Analisis pada bauran promosi ini menggunakan teori dari George dan Micheal, mereka menerangkan bahwa Media internet merupakan salah satu cara yang dipakai oleh orang-orang jaman sekarang dalam mempromosikan perusahaannya. Banyak pelaku pemasaran mengiklankan produk nya baik di *website* pribadi maupun *website* milik perusahaan itu sendiri. Tujuan media internet dalam promosi adalah menguasai pasar para pengguna internet maupun media sosial.²⁹

Peneliti menganalisis bahwa pihak PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan belum menggunakan *website* sebagai salah

²⁹ Morrison, *Periklanan : Komunikasi Pemasaran Terpadu*.

alat promosi dari media internet. Hal ini dikarenakan belum ada yang mengelola secara resmi promosi di internet. Akan tetapi PT Ameera Mekkah telah mengelola berbagai macam media sosial mereka seperti instagram, tiktok, dan facebook. Sehingga teori dan tujuan dari media internet sebagai salah satu strategi promosi belum sesuai karena kebanyakan perusahaan yang serupa telah menggunakan *website* dalam menguasai pasar.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis yang dilakukan bahwa PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan belum optimal karena hanya sebagian alat promosi media internet yang dipakai dan menurut hasil penelitian belum banyak menarik minat jemaah umrah sehingga media internet pada PT Ameera Mekkah dapat dikatakan belum efektif dan belum sesuai dengan penerapan menurut teori dari George dan Micheal Belch.

g. Informasi dari Mulut ke Mulut (*Word of Mouth*)

Peneliti menganalisis strategi ini berdasarkan teori dari Lupiyoadi, beliau menjelaskan bahwa informasi dari mulut ke mulut adalah salah satu elemen bauran promosi yang dinilai salah satu strategi yang efektif dalam promosi, karena terdapat informasi langsung dari konsumen yang pernah merasakan bagaimana produk atau jasa yang ditawarkan sehingga konsumen lain mudah percaya. Tujuan dari

informasi dari mulut ke mulut adalah memberikan informasi secara individu melalui orang lain atau dari satu orang ke orang lain.³⁰

Dari hasil penelitian, peneliti menganalisis bahwa PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan telah menerapkan strategi ini karena dinilai efektif. Keefektifan dari strategi ini didapat dari testimoni yang positif dari alumni jemaah dan banyak yang datang calon jemaah ke kantor untuk sekedar tanya-tanya langsung dan mendaftar karena mendapat informasi dari teman atau kerabat yang sudah pernah berangkat bersama PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan. Hal ini sesuai dengan tujuan dari *word of mouth* yaitu memberikan informasi mengenai perusahaan dari mulut ke mulut.

Dengan demikian, peneliti menyimpulkan berdasarkan analisis bahwa PT Ameera Mekkah Travel sudah memberikan pelayanan yang terbaik sehingga informasi dari alumni jemaah PT Ameera Mekkah Travel kepada calon jemaah menjadi positif sehingga efektif menarik jemaah umrah pada tahun 2022 dan telah menerapkan teori yang dikemukakan oleh Lupiyoadi.

2. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Promosi PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan dalam menarik minat jemaah umrah

Dalam melaksanakan promosi itu tidak terlepas dari dua hal yaitu faktor pendukung dan faktor penghambat. Faktor pendukung adalah segala sesuatu

³⁰ Latief, *Word of Mouth Communication Penjualan Produk*.

yang berkaitan dengan PT Ameera Mekkah yang mana menjadi keunggulan yang diberikan kepada calon jemaah sehingga jemaah tertarik bergabung bersama PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan. Sedangkan faktor penghambat itu sendiri adalah segala sesuatu yang menyulitkan PT Ameera Mekkah Travel dalam melakukan kegiatan promosi.

Pada pembahasan kali ini, peneliti akan melakukan analisis terhadap faktor yang mendukung dan menghambat jalannya kegiatan promosi yang didapat dari data-data yang telah didapat di lapangan lalu dianalisis. Adapun faktornya yaitu sebagai berikut :

a. Lokasi yang strategis

PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan berada di tengah-tengah kota antara kota banjarbaru dan martapura serta berada di tengah-tengah masyarakat banjar yang agamis. Ini merupakan sebuah keuntungan tersendiri bagi travel walaupun status travel yang baru. Secara tidak langsung dengan letak geografis yang mendukung PT Ameera Mekkah Travel mudah dikenal masyarakat karena akan sering dilihat masyarakat ramai.

b. Terakreditasi A

PT Ameera Mekkah Travel sejak izin diterima telah mendapatkan akreditasi A dari kementrian agama bidang penyelenggaraan haji dan umrah. Dengan akreditasi yang baik maka kepercayaan dari calon jemaah akan meningkat sehingga masyarakat yang ingin melaksanakan umrah

tidak perlu khawatir dengan pelayanan yang diberikan. Hal ini juga merupakan salah satu pertimbangan jemaah dalam memilih travel.

- c. Banyak testimoni kepuasan jemaah terhadap pelayanan yang diberikan PT Ameera Mekkah Travel cabang Kalimantan Selatan

Testimoni merupakan sebuah feedback yang diterima sebuah perusahaan karena berbagai macam hal. PT Ameera Mekkah itu sendiri testimoni yang diberikan sangat memuaskan seperti yang dikatakan oleh ibu Masyrufah selaku tim pemasaran dari PT Ameera Mekkah. Testimoni ini merupakan salah satu cara menarik minat jemaah umrah karena mendengar langsung penjelasan dari alumni jemaah PT Ameera Mekkah Travel bagaimana pelayanan yang diberi dari awal pendaftaran sampai pulang kembali kerumah.

- d. Telah memiliki izin resmi dari kementerian agama sehingga calon jemaah tidak takut lagi dengan travel bodong

PT Ameera Mekkah sudah memiliki izin yang resmi dari Kementerian Agama Republik Indonesia sehingga keraguan yang ada dalam diri calon jemaah bisa hilang. Izin ini resmi dikeluarkan pada tahun 2020 lalu. Saat ini banyak kasus tentang travel yang bodong atau penipuan sehingga jemaah sangat waspada akan hal itu. Akan tetapi PT Ameera Mekkah Travel memenuhi perizinan sehingga jemaah tidak perlu takut untuk mendaftarkan diri sebagai jemaah umrah.

- e. Pembimbing yang di siapkan telah berpengalaman di bidangnya

Salah satu faktor lain yang menjadi pertimbangan jemaah adalah pembimbing berpengalaman. Pembimbing ini bisa dari ulama, tuan guru,

ustaz atau orang telah mendapat sertifikasi. Hal ini dilakukan agar calon jemaah dapat ibadah umrah yang mabrur.

- f. Mempunyai agen-agen yang tersebar di seluruh kalsel sehingga tidak susah payah untuk ke kantor untuk mendaftar

PT Ameera Mekkah Travel mempunyai banyak agen yang mana ini merupakan salah satu strategi yang dipakai agar orang yang mau mendaftar tidak jauh-jauh ke martapura untuk melakukan pendaftaran. Pendaftaran hanya melalui agen dan segala sesuatu bisa diuruskan oleh agen.

Sedangkan faktor penghambat dalam kegiatan promosi PT Ameera Mekkah Travel adalah sebagai berikut :

- a. Banyaknya travel yang melakukan promosi serupa

Banyaknya travel yang telah lama berdiri dan travel yang baru buka membuat promosi sedikit terhambat karena kemungkinan promosi yang dipakai sama sehingga travel harus menyiapkan promosi yang bisa diterima pasar. Persaingan promosi hanya dapat dimenangkan ketika strategi dan kebutuhan pasar terpenuhi dengan baik. Maka dari itu banyak perusahaan yang meniru promosi-promosi travel yang laku di pasar.

- b. Adanya persaingan harga serta fasilitas yang diberikan

Persaingan masalah harga merupakan salah satu tantangan yang mau tidak mau dihadapi oleh perusahaan. Karena tidak dapat dibantah persaingan masalah harga ini sangat mempengaruhi penjualan produk. Sehingga jik harga dan fasilitas serta pelayanan tidak sesuai maka bukan tidak mungkin perusahaan akan mengalami kebangkrutan.

- c. Kurangnya respon masyarakat ketika promosi sehingga perlu usaha lebih ekstra dalam promosi agar diterima oleh masyarakat

Yang terakhir adalah kurangnya respon masyarakat yang mana ini sangat menghambat promosi perusahaan. Maka dari itu perusahaan harus dituntut kreatif dan inovatif agar promosi yang dilakukan dapat disambut masyarakat dengan baik dan mereka berminat untuk bergabung menjadi jemaah sebuah perusahaan travel. Jika hal ini dilakukan dengan baik maka penolakan adalah konsekuensinya karena meyakinkan masyarakat untuk mendaftar itu sangat sulit.