

# BAB 1

## PENDAHULUAN

### A. Latar Belakang

Kegiatan dakwah adalah proses penyampaian ajaran Islam kepada umat manusia dalam keadaan bagaimanapun dan kapanpun melalui berbagai cara dan sarana yang sesuai dengan kondisi mad'u.<sup>1</sup> Nilai serta aturan yang sudah ada sulit diamalkan dalam kehidupan manusia sebagai kedisiplinan masing masing diri, semua itu dapat terjadi karena kurangnya penanaman sejak dini ataupun karena pengaruh lingkungan sekitarnya yang jauh bahkan tidak ada dari nilai-nilai agama.<sup>2</sup> Nilai dan ajaran Islam tersebut tidak hanya dikenal dan dimengerti, akan tetapi harus diamalkan dan dibudidayakan agar berlaku dalam kehidupan sehari-hari.<sup>3</sup> Belajar bagi setiap umat muslim adalah suatu kewajiban dan proses tanpa ada akhirnya. Allah akan meninggikan derajat orang-orang yang beriman dan orang-orang yang diberi ilmu pengetahuan sesuai dengan firman-Nya Allah berfirman dalam Q.S. Al Mujadallah/58: 11.

---

<sup>1</sup>(Wahidin Saputra, *Pengantar Ilmu Dakwah*, (Jakarta: Rajawali Press, 2011), Hal. 8.

<sup>2</sup> Zakiah Daradjat, *Pembinaan Remaja*, (Jakarta: Bulan Bintang, 1975), h. 47

<sup>3</sup> Sidi Gazalba, *Islam dan Perubahan Sosial Budaya : Kajian Islam Tentang Perubahan Masyarakat*, (Jakarta: Pustaka Al Husnah, 1983), h. 171. Lihat pula dalam Ahmad Sarbini, "Internalisasi Nilai Keislaman Melalui Majelis Taklim," dalam *Jurnal Ilmu Dakwah*, Vol. 5, No. 16, Juli-Desember 2010, h. 53-69.

يَا أَيُّهَا الَّذِينَ آمَنُوا إِذَا قِيلَ لَكُمْ تَفَسَّحُوا فِي الْمَجَالِسِ فَافْسَحُوا يَفْسَحَ اللَّهُ  
 لَكُمْ وَإِذَا قِيلَ انشُرُوا فَانشُرُوا يَرْفَعِ اللَّهُ الَّذِينَ آمَنُوا مِنْكُمْ وَالَّذِينَ أُوتُوا الْعِلْمَ  
 دَرَجَاتٍ وَاللَّهُ بِمَا تَعْمَلُونَ خَبِيرٌ

*Wahai orang-orang yang beriman! apabila dikatakan kepadamu, "Berilah kelapangan dalam majelis-majelis," maka lapangkanlah, niscaya Allah akan memberi kelapangan untukmu. Dan apabila dikatakan, "Berdirilah kamu," maka berdirilah, niscaya Allah akan mengangkat (derajat) orang-orang yang beriman di antarmu dan orang-orang yang diberi ilmu beberapa derajat. Dan Allah Maha Teliti apa yang kamu kerjakan<sup>4</sup>*

Selain itu, Rasulullah juga memerintahkan untuk memperdalam ilmu agama "Barang siapa yang dikehendaki oleh Allah untuk diberi kebaikan, maka orang itu memperdalam agama Islam" (H.R. Bukhari-Muslim)<sup>5</sup>

Menuntut ilmu diwajibkan bagi setiap muslim baik itu anak anak maupun orang tua. Para orang tua yang sibuk oleh pekerjaannya pastinya ingin mencari cara yang lain untuk dapat memperbanyak ilmu dan memperdalam ilmu agama. Salah satu pendidikan nonformal untuk memperdalam ilmu agama adalah majelis taklim. Majelis taklim terbuka untuk umum termasuk juga para pemuda yang ingin menimba ilmu melalui jalur pendidikan nonformal ini.

Lembaga dakwah atau majelis taklim adalah salah satu lembaga pendidikan Islam non formal yang ada di Indonesia yang senantiasa

---

<sup>4</sup> (Departemen Agama RI. Al-Hidayah Al-Qur'an Tafsir per Kata Tajwid Kode Angka. (Jakarta: Kalim,2011). hlm. 544.

<sup>5</sup> (Hussein Bahreisj, Hadits Shahih Al-Jamius Shahih Buhari -Muslim. (Surabaya: CV Karya Utama T.th.) hlm. 31.

menanamkan akhlak yang luhur dan mulia, meningkatkan kemajuan ilmu pengetahuan dan keterampilan jama'ahnya serta memberantas kebodohan umat Islam di Indonesia agar dapat memperoleh kehidupan yang bahagia dan sejahtera serta diridhoi oleh Allah swt<sup>6</sup> dengan adanya majelis ta'lim di tengah tengah masyarakat dapat dikatakan sebagai fenomena yang unik. Karena selain merupakan produk hasil kebudayaan dan peradaban yang dicapai umat Islam di zaman modern ini, lembaga ini juga berakar dari sirah dan dakwah yang dilakukan oleh Rasulullah dahulu.

Di era globalisasi ini tentu saja tidak mudah untuk sebuah majelis taklim berkembang pesat di tengah tengah masyarakat salah satunya Majelis Taklim Alkhuluqul Hasan beralamatkan di jalan melati 1 No. 55 RT. 01 kebun bunga, Kec. Banjarmasin Timur kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan. Majelis Alkhuluqul Hasan yang dipimpin oleh Habib Muhammad Ali Albaity, S.pd bin Abdurahmahman Al-Baity merupakan lembaga Islam yang berlandaskan Alquran dan sunnah. Majelis ini merupakan sarana yang efektif dalam menyampaikan ajaran Islam setiap minggunya jadwal rutin majelis ini pada setiap malam sabtu, pada awalnya Habib Ali memberikan materi dakwah mengenai permasalahan fiqih dan seluk beluk nya, kemudian mengubahnya dengan penyampaian nasehat mulia melalui sholawat maulid, mempelajari hadist Rasulullah SAW dan majelis taklim ini diikuti oleh semua kalangan khususnya yang berasal dari

---

<sup>6</sup> Hasbullah, Sejarah Pendidikan Islam Di Indonesia, Lintasan Sejarah Pertumbuhan dan Perkembangan (Cet. IV; Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada, 2001), hlm. 201

kota Banjarmasin dan tentu saja jamaah di majelis Alkhuluqul Hasan selalu bertambah Waktu demi Waktu. Tentunya dibalik bertambahnya jamaah pasti ada strategi atau manajemen di dalamnya sehingga pengajian tersebut berjalan dengan efektif.

Di dalam ilmu manajemen terutama dalam manajemen pemasaran, kita mengenal istilah bauran pemasaran (*marketing mix*). bauran pemasaran terdiri dari 4 macam yaitu produk, harga, tempat dan promosi. Untuk melihat bagaimana penerapan manajemen pemasaran terkhusus mengenai bauran pemasaran di sebuah majelis taklim dan tentunya akan memberi manfaat juga untuk majelis taklim Alkhuluqul Hasan untuk meningkatkan jumlah jamaah setiap tahunnya Oleh karena itu peneliti tertarik untuk melakukan penelitian di Majelis Alkhuluqul Hasan dengan judul **“Strategi Bauran Pemasaran dalam upaya menambah jumlah jamaah di Majelis Alkhuluqul Hasan Kota Banjarmasin”**.

## **B. Rumusan Masalah**

1. Bagaimana strategi bauran pemasaran dalam upaya menambah jamaah di Majelis Alkhuluqul Hasan kota Banjarmasin?
2. Apa saja faktor pendukung dan penghambat penerapan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan jumlah jamaah di Majelis Alkhuluqul Hasan kota Banjarmasin?

### **C. Tujuan Penelitian**

1. Untuk mengetahui bagaimana strategi bauran pemasaran dalam menambah jamaah di Majelis Alkhuluqul Hasan
2. Untuk mengetahui faktor pendorong dan penghambat penerapan strategi bauran pemasaran dalam meningkatkan jumlah jamaah di Majelis Alkhulukul Hasan Kota Banjarmasin.

### **D. Kegunaan Penelitian**

1. Kegunaan Teoritis

Diharapkan penelitian ini berguna untuk bagaimana penerapan strategi bauran pemasaran yang efektif pada majelis ta'lim khususnya Alkhuluqul Hasan dalam menambah jamaah serta dapat menambah wawasan di bidang manajemen khususnya tentang bauran pemasaran.

2. Kegunaan Praktis

- a. Peneliti

Untuk menambah wawasan terhadap apa yang sudah dibahas oleh peneliti dalam permasalahan yang diangkat dalam penelitian ini.

- b. Majelis Alkhuluqul Hasan

Penelitian ini bisa memberi saran ataupun pemikiran dalam mengembangkan ataupun mengefektifkan strategi bauran pemasaran pada Majelis Alkhuluqul Hasan Kota Banjarmasin sehingga jumlah jamaah semakin bertambah.

c. Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi

Bagi jurusan manajemen dakwah khususnya, Diharapkan dapat menjadi bahan referensi bagi mahasiswa yang ingin menyusun proposal penelitian yang berkaitan dengan strategi bauran pemasaran pada sebuah majelis taklim.

### E. Definisi Operasional

Fungsi definisi operasional adalah untuk memudahkan peneliti untuk fokus penelitian sehingga memudahkan peneliti untuk menentukan pengumpulan data :

1. Strategi : Keberhasilan suatu perusahaan, sebagaimana diukur dengan daya saing strategis dan profitabilitas tinggi, merupakan fungsi kemampuan perusahaan dalam mengembangkan dan menggunakan kompetensi inti baru lebih cepat dari pada usaha pesaing untuk meniru keunggulan yang ada saat ini. <sup>7</sup> Strategi yang dimaksud dari penelitian ini adalah tindakan yang terkoordinasi dalam meningkatkan jamaah di Majelis Alkhuluqul Hasan kota Banjarmasin.
2. Bauran Pemasaran : Bauran pemasaran merupakan strategi kegiatan memasarkan. Keberhasilan dibidang pemasaran ini didorong oleh keberhasilan dalam memilih produk yang tepat, harga yang memadai, saluran distribusi yang baik serta promosi yang efektif.<sup>8</sup> Bauran pemasaran dalam penelitian ini membahas tentang 4p yaitu *Product*,

---

<sup>7</sup>Hitt Michael, dkk, *Manajemen Strategis*, (Jakarta: Erlangga, 1997) , h.137.

<sup>8</sup> M.Fuad dkk, *Pengantar bisnis*, (Jakarta: PT.Gramedia Pustaka Utama, 2001)h128

*Price, Place and Promotion.* Adapun *product* yang dimaksud disini yaitu berkaitan dengan ceramah agama dan pembacaan maulid habasyi yang ada di majelis Alkhuluqul Hasan. *Price* atau harga dalam bentuk infaq yang diberikan jamaah dan bersifat seikhlasnya. *Place* atau tempat yang strategis merupakan salah satu strategi untuk meningkatkan jamaah. *Promotion* atau promosi yang dimaksud dengan promosi disini adalah bagaimana cara majelis taklim memasarkan dan mengiklankan produknya .

3. Majelis Taklim : Majelis Taklim merupakan lembaga pendidikan non formal Islam yang memiliki kurikulum tersendiri, diselenggarakan secara berkala dan teratur dan diikuti oleh jamaah yang relatif banyak dan bertujuan untuk membina dan mengembangkan hubungan yang santun dan serasi antara manusia dengan Allah swt.<sup>9</sup> Majelis taklim yang diteliti ialah Majelis Alkhuluqul Hasan yang beralamatkan di jalan Melati 1 N0. 55 RT. 02 Rw. 01 Kebun Bunga, Kec Banjarmasin Timur, Kota Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70237.

#### **F. Peneliti terdahulu**

Dalam memudahkan peneliti untuk melakukan penelitian, maka peneliti mengambil beberapa referensi yang relevan, antara lain :

---

<sup>9</sup> Nurul Huda, *Pedoman Majelis Taklim*, (Jakarta: KODI DKI Jakarta, 1990), h. 5

1. Muhammad Dicky Hasby A NIM 11150530000006 jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2022 dengan judul skripsi “STRATEGI PEMASARAN DALAM MENARIK MINAT JAMAAH UMRAH PT MADINAH IMAN WISATA DI MASA PANDEMI COVID 19”. Adapun persamaan penelitian ini dengan peneliti saya sama sama membahas tentang strategi pemasaran dan bauran pemasaran.
2. Rabiatul Adawiyah NIM 1601361125 jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Negeri Antasari Banjarmasin tahun 2021 dengan judul skripsi “MANAJEMEN DAKWAH PADA YAYASAN ALKHULUQUL HASAN DI KEBUN BUNGA KOTA BANJARMASIN” Skripsi ini memiliki kesamaan tempat yang diteliti dengan skripsi penulis tetapi skripsi ini membahas tentang bagaimana manajemen dakwah pada yayasan Alkhuluqul Hasan terlihat dari kemajuan yayasan tersebut.
3. Lutfi Afif NIM 107053002927 jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta tahun 2011 dengan judul skripsi “STRATEGI BAURAN PEMASARAN MAJELIS TAKLIM NURUL MUSTHOFA CIGANJUR JAKARTA SELATAN”. Skripsi ini merumuskan masalah bagaimana strategi bauran pemasaran dan bagaimana implementasi strategi bauran pemasaran tersebut.

Tabel 1.1 Penelitian Terdahulu

No	Nama Dan Judul	Persamaan	Perbedaan
1	Manajemen Dakwah Pada Yayasan Alkhuluqul Hasan Di Kebun Bunga Kota Banjarmasin oleh Rabiatul Adawiyah Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Antasari Banjarmasin Tahun 2021.	Membahas tentang Majelis Alkhuluqul Hasan	Lebih terfokus pada pembahasan manajemen dakwah yang ada di yayasan Alkhuluqul Hasan
2	Strategi Pemasaran Dalam Menarik Jamaah Umrah PT Madinah Iman Wisata Di Masa Pandemi Covid 19 oleh Muhammad Dicky Hasby A Fakultas	Membahas strategi pemasaran dan menarik jamaah	fokus pada Travel Umrah

	Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta Tahun 2022.		
3	Strategi Bauran Pemasaran Majelis Taklim Nurul Musthofa Cianjur Jakarta Selatan oleh Lutfi Afif Fakultas Dakwah Dan Ilmu Komunikasi Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta Tahun 2011.	Membahas strategi bauran pemasaran	Lebih fokus ke bauran pemasaran majelis taklim nya saja

### G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan ini berguna untuk menguraikan pembahasan masalah yang terdapat pada penelitian. Maka peneliti menyusun kerangka penelitian secara sistematis agar teratur dan mudah dipahami :

BAB I : PENDAHULUAN, Bab ini berisi latar belakang masalah, fokus masalah, tujuan penelitian, signifikansi penelitian, definisi operasional, penelitian terdahulu, dan sistematika penulisan.

BAB II : KAJIAN TEORI, Berisi tentang pengertian strategi, bauran pemasaran, pengertian majelis ta'lim dan fungsi majelis ta'lim

BAB III : METODE PENELITIAN, Bagian ini berisi tentang pengertian tentang pendekatan dan jenis penelitian, subjek dan objek penelitian, lokasi penelitian, data dan sumber data, teknik pengumpulan data, pengecekan keabsahan data, dan analisis data.

BAB IV : HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN, Bagian ini berisi tentang hasil penelitian yang dilakukan oleh peneliti

BAB V : KESIMPULAN DAN SARAN