

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Gambaran Umum Lokasi Penelitian

1. Sejarah Berdirinya PT. Samira Ali Wisata

Sejarah berdirinya PT. Samira Ali Wisata di mulai dari rumah Ustad Fauzi Wahyu Muntoro, yang mana di dalam rumah tersebut terdapat kantor pertama Dini Group Indonesia 24 Agustus tahun 2016 merupakan asal mula berdirinya Samira Travel, rumah tersebut merupakan kediaman milik ustad Fauzi dan istri beliau yaitu umi Luki dan disitu Samira terbentuk, awal mula terbentuknya PT. Samira Ali Wisata ustad Fauzi mampu memberangkatkan sebanyak 40 jamaah umroh ini merupakan pemberangkatan perdana PT. Samira Ali Wisata, memasuki tahun 2017 ustad Fauzi termotivasi agar dapat membuktikan dari kasus-kasus yang dituduh serta pertanyaan pertarvelan di Indonesia, yang mana di tahun 2017 ini merupakan momentum *take off* PT. Samira Ali Wisata dalam menjawab semua permasalahan yang terjadi pada saat itu, di tahun 2017 ustad Fauzi memberikan program baru di dunia pertravelan yang mana program “umroh dulu bayar belakangan” dari program ini ustad Fauzi memulihkan kepercayaan umat islam di Indonesia tentang travel-travel umroh yang ada di Indonesia, PT. Samira Ali Wisata bisa dibilang sebagai panutan oleh travel-travel indonesia dikarekan perkembangan travelnya yang sangat pesat.

Tahun 2017 PT.Samira Ali Wisata sudah bisa membangun jaringan kemitraannya keseluruh indonesia dengan motto inspirasi umrohku, memasuki tahun 2018 PT. Samira Ali Wisata semakin mendapatkan kepercayaan dari umat islam di indonesia di karenakan mampu memberangkatkan program umrah yaitu umroh bareng satu pesawat dan sukses membawa ribuan jamaah pada tahun 2018, di tahun 2018 ini menjadi momentum foto bersama kemitraan secara keseluruhan di Indonesia yang mana total kemitraan pada saat itu mencapai angka 12.000 mitra yang bergabung dengan PT. Samira Ali Wisata. PT.Samira Ali Wisata menamakan di tahun 2019 sebagai momentum menembus awan karena mendapatkan penghargaan 3 besar pertravelan umroh di Indonesia.

Selain itu juga mendapatkan prestasi-prestasi diantaranya kontributor terbanyak ketika pemilihan amitra syariah sejak tahun 2018, top sales saudi airlines dan top sales hotel eman group. Tahun 2020 PT. Samira Ali Wisata menjadi momentum lest climb pandemi melanda dunia, walaupun indonesia terkena dampak dari pandemi dan disaat itu sektor perekonomian indonesia juga ikut jatuh keras dan tidak sedikit travel umroh gulung tikar dan menutup operasionalnya akan tetapi PT. Samira Ali Wisata di tengah pandemi tidak menyerah dalam menyebarkan syiar dan mempromosikan produknya dengan tekad yang sangat kuat serta ketangguhan ustad Fauzi dengan umi Luki PT. Samira Ali Wisata tetap bertahan dan mampu membersamai para mitranya di pencuru Indonesia.

Ustad Fauzi dan umi Luki mendiskusikan dengan para mitra melalui aplikasi zoom membicarakan bagaimana strategi yang baik digunakan ketika pandemi, hasil dari diskusi muncullah sebuah ide baru untuk tetap bertahan di era krisis pandemi, tidak hanya mendapatkan ide baru akan tetapi hasil dari diskusi juga mendapatkan ide bisnis baru yaitu Samira Farm, Jualah.id, SKS Resto, dan Samira Aqiqah. Maka dari itu PT. Samira Ali Wisata bisa bangkit ketika masa pandemi karena di era pandemi travel-travel lain tutup operasionalnya sedangkan PT. Samira Ali Wisata tetap melakukan syiarnya baik menggunakan media online ataupun offline walaupun dengan keterbatasan dan pembatasan sosial, dan ketika pintu gerbang tanah suci di buka PT. Samira Ali Wisata menjadi penyumbang jamaah terbanyak. Memasuki tahun 2021 PT. Samira Ali Wisata menamakan momen di tahun ini yaitu let's cruise dikarenakan awal tahun 2021 tanah suci dibuka untuk para jamaah yang ingin berangkat umroh dan ini memberikan dampak serta kabar baik kepada para travel-travel umroh di indonesia untuk kembali bangkit, dan PT. Samira Ali Wisata dapat memberangkatkan jamaahnya dengan jamaah terbanyak yaitu satu pesawat yang melalui Bandara Juanda Surabaya dan menjadi headline serta masuk kabar diseluruh media nasional, kesuksesan PT. Samira Ali Wisata dalam memberangkatkan jamaah umroh pertama ketanah suci ketika pandemi menjadi tolak ukur dibukanya kembali umroh di Indonesia.

Ditahun 2022 adalah momentum juara pada tanggal 08 januari 2022 PT. Samira Ali Wisata bersama Kementrian Agama Republik Indonesia

menjalankan *one gate policy* yaitu dengan menjalankan karantina di asrama haji dan keberangkatan dari bandara soekarno-hatta dan PT. Samira Ali Wisata menjadi pembuka keberangkatan perdana umroh di Indonesia dengan memberangkatkan sebanyak 8.400 jamaah, tanggal 29 maret 2022 PT. Samira Ali Wisata mendapatkan anugerah Rekor Muri sebagai travel umroh dengan jamaah terbanyak di masa pandemi.

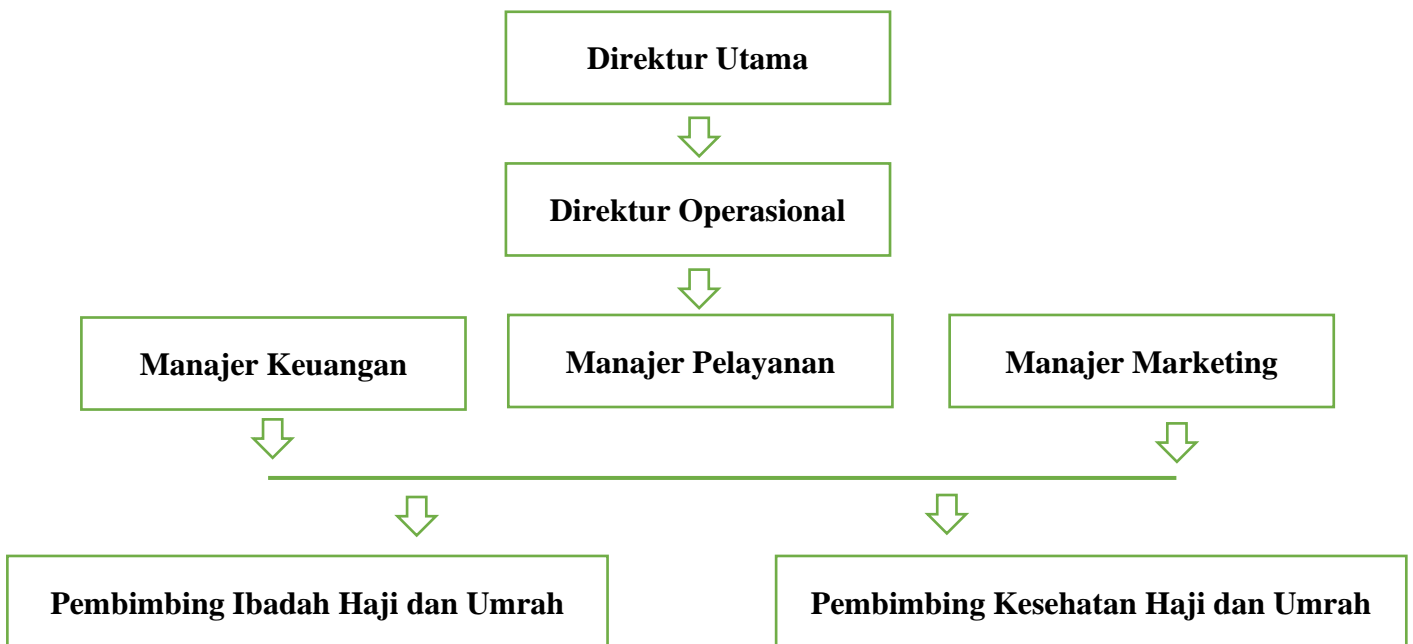
2. Visi dan Misi

Visi dari PT. Samira Ali Wisata yaitu menjadikan travel umroh maju dengan menghadirkan kepercayaan, kenyamanan serta keamanan dalam beribadah.

Untuk mewujudkan visi tersebut PT. Samira Ali Wisata mempunyai misi yaitu mengajak dan mengedukasi masyarakat untuk melaksanakan umroh serta memberikan pelayanan prima umroh sesuai dengan sunnah kemudian bermitra dengan orang-orang yang terpercaya dan berkontribusi dalam meningkatkan kesejahteraan umat islam menuju kebahagiaan dunia dan akhirat.

3. Struktur Organisasi

Struktur organisasi di PT. Samira Ali Wisata terdiri dari:



B. Hasil Penelitian

Dalam bab ini penulis memaparkan tentang strategi promosi yang digunakan oleh PT. Samira Ali Wisata pada masa pandemi.

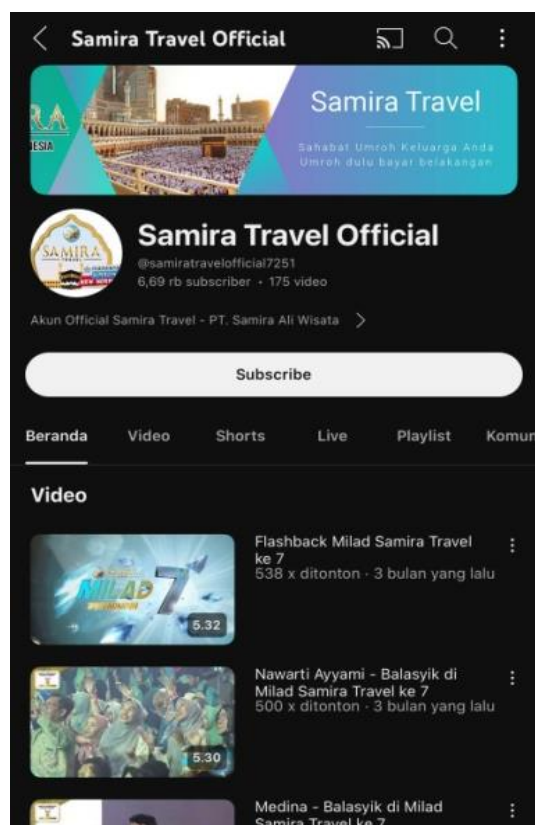
1. Strategi Promosi PT. Samira Ali Wisata dalam Meraih Rekor Muri di Masa Pandemi

Penulis akan memberikan sedikit gambaran tentang beberapa data yang penulis dapatkan bahwa strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Samira Ali Wisata menggunakan beberapa cara., seperti:

a. *Advertising* (Iklan)

Untuk iklan yang Samira gunakan, mereka biasa menggunakan media elektronik dan media sosial. Dimana media elektronik yang mereka gunakan adalah seperti radio, kemudian pada tahun 2019 lalu mereka sempat menggunakan media Televisi yang disiarkan di Metro TV dan juga di SBO TV. Kemudian mereka juga menggunakan media sosial seperti Instagram, Facebook, YouTube, Tiktok, Iklan AdSense untuk semakin memperluas produk yang mereka miliki.

Gambar 4.1
Akun Youtube Samira Ali Wisata



Sumber: <https://www.youtube.com/watch?v>

Hingga saat ini Samira Ali Wisata lebih aktif di Media Sosial tersebut. Alasannya, jika diiklankan hanya dengan melalui media elektronik saja, ternyata kurang menarik peminat. Seperti apa yang dijelaskan Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata dalam wawancara penulis.

Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata mengatakan “Untuk media social yang kita pakai menggunakan media social normal pada umumnya seperti Instagram, facebook, youtube. Dulu kita pakai radio dan tv juga, Tetapi kita lebih nyaman dan pas di iklan adsense ketimbang tv, karna kalau tv kurang bisa menariklah bahasanya”¹

¹ “Hasil Wawancara Peneliti Dengan Manajer PT. Samira Ali Wisata Pada 10 November 2023” (10 November, 2023).

Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata juga menjelaskan bahwa Samira Ali Wisata ini memiliki program Digital Marketing berbayar yang biasanya menggunakan Instagram Ads, Facebook ads. Jadi apabila ada seorang Mitra yang sibuk dengan syiar ataupun pekerjaan lain dan tidak sempat untuk mempromosikan produk di media sosial, mereka bisa menggunakan program tersebut yang dimana akan terpromosikan sesuai waktu yang sudah diatur.

b. *Sales Promotion* (Promosi Penjualan)

Untuk program ini, Lembaga Keuangan Syariah yang mendanai atau menalangi jamaah dengan cara Lembaga Keuangan Syariah membeli tiket di Samira, kemudian dijual kembali kepada jamaah sesuai paket yang dipilih oleh jamaah, dan semua proses akadnya dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah. Bisa dilihat dari dokumentasi yang berada pada akun Instagram milik Samira Travel, Samira ini mengadakan program ‘umroh dulu bayar belakangan’ untuk menarik minat calon jamaah apalagi dimasa pandemi seperti ini, pastinya banyak orang yang mengalami penurunan perekonomian sedangkan untuk pergi ke Baitullah adalah impian setiap umat muslim, maka dari itu program umroh dulu bayar belakangan tetap berjalan dimasa pandemi.

Gambar 4.2
Program Umrah Dulu Bayar Belakangan

SAMIRA
Travel
Banjarbaru

PAKET UMROH SAFAWI ★★★★★

+ Perlengkapan & Madling 1,5 Jt +
Tiket Daerah 2.160.000
TOTAL 40.610.000

Rp. 36.950.000,-

Jadwal Keberangkatan
30 Maret 2023
Hotel
Mekkah
Le Meridien Tower
Madinah
Arkan Al Manar

Exclude (tidak termasuk)
-Paspur
-Buku Kuning
-Hotel Transit

Selama 9 Hari
Umroh Bulan Ramadhan

Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

Selain itu PT.Samira Ali Wisata menggunakan Brand Ambassador untuk meningkatkan promosi. Dalam aplikasi M-Samira terlihat bahwa Samira travel memiliki *Brand ambassador* dari sepasang suami istri terkenal, yaitu Rezky Aditya dan Citra Kirana, penulis juga melihat di dalam Status WhatsApp yang di gunakan oleh salah satu Mitra Samira dari Tangerang Selatan memang bahwa Samira ini di bintanginya oleh artis tersebut.

Hal ini juga di perkuat dalam wawancara langsung antara penulis dengan Admin Pt. Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru yang mengatakan:

“kami ada Brand Ambassador dari citra kirana dan rezky Aditya.”

maka usaha menarik minat para calon jamaah apalagi di masa pandemic ini salah satunya adalah Samira Travel ini memiliki brand ambassador dari sepasang suami istri terkenal, yaitu Citra Kirana dan Resky Aditia, dengan itu secara tidak langsung membuat calon jamaah tertarik dan akan berfikir bahwa Samira juga sudah dikenal oleh seorang Aktor dan Model terkenal di Indonesia.

c. *Personal Selling* (Penjualan Perseorangan)

Dalam penjualan langsung, Samira Travel ini mengadakan seminar yang sekaligus menjual produknya pada saat itu juga. Seminar ini bernama Seminar Inspirasi Umrohku atau biasa disebut SIU yang di selenggarakan untuk menarik calon jamaah. Walaupun dimasa pandemi, seminar ini tetap berjalan dengan selalu mengikuti protokol kesehatan. Selain itu PT. Samira Ali Wisata Juga menerapkan potongan harga pada saat proses penjualan. Mayoritas manusia memiliki tiga hal, yaitu yang pertama, seseorang tidak suka di jualkan.

Kedua, semua menyukai dan sangat tertarik yang namanya diskon. Ketiga, manusia itu menyukai *Limited edition*.

Menurut informasi dari Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru tiga hal tersebut dilakukan oleh Samira Travel untuk menarik minat banyak orang. Kemudian ustad Usaid mengatakan “Samira travel memberikan manfaat kepara calon jamaah dengan cara menyampaikan Seminar Inspirasi Umroh dengan mengikuti seminar tersebut para calon jamaah akan paham kalau ke Baitullah

itu pahalanya sangat besar, dosanya diampuni, dijauhi dari kemiskinan, dan sebagainya.”²

Menurut sebuah dokumentasi yang penulis lihat dari status WhatsApp salah satu pegawai di Samira Travel, Samira Travel juga memberikan diskon apabila ada seseorang yang membawa lima orang jamaah, maka dia akan mendapatkan gratis satu umroh. Potongan harga memang sangat bermanfaat dan sangat membantu dimasa pandemic seperti ini untuk orang-orang muslim yang sangat menginginkan ke Baitullah.

Gambar 4.3
Potongan Harga PT. Samira Ali Wisata



Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

Hal ini diperkuat oleh hasil wawancara bersama Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru yang mengatakan:

² “Wawancara Dengan Ustadz Usaid” (10 November, 2023).

“Kita kasih diskon kepada mereka yang bergabung menjadi mitra hari ini cari jamaah lima saja bisa gratis satu umroh. Jadi kalau mau umroh di Samira tapi tidak ada uang bisa menarik lima jamaah saja dan bergabung menjadi mitra hari itu juga mereka bisa pergi ke Baitullah dengan gratis.”³

Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru juga mengatakan bahwa potongan harga tergantung dengan yang diterapkan oleh masing-masing mitra, beliau menjelaskan bahwa ada juga yang menerapkan diskon khusus yang daftar umroh hari ini mendapatkan potongan Rp 500.000, tergantung masing-masing mitra.

d. *Public Relation* (Kemitraan)

Dilihat dari dokumentasi yang berada di Instagram, Travel Samira Ali Wisata menggunakan bentuk penjualan jaringan atau kemitraan.

Gambar 4.4
Akun Instagram Mitra PT. Samira Ali Wisata



³ “Wawancara Dengan Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru” (10 November, 2023).

Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

Pada akun Instagramnya, Samira Ali Wisata ini sering mempromosikan produknya. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara bersama salah satu mitra sekaligus *tour leader* Samira Ali Wisata, beliau mengatakan:

“Bentuk penjualan Samira adalah kemitraan, jadi bisa di bilang hampir setiap jam mempromosikan produk, karna kita bukan travel yang hanya mengandalkan marketing. Maka samira bisa hampir setiap jam, bisa itu dari online maupun offline”.⁴

Kemudian *tour leader* juga menjelaskan kepada penulis bahwa Samira Ali Wisata memiliki sekitar 7.000 hingga 8.000 mitra se Indonesia dan mereka mempunyai grup Nasional yang bernama Mulia Bahagia Sejahtera (MBS), ketika pusat memiliki bahan *broadcast* seperti produk Samira dan mengirimnya di grup tersebut, mitra mereka akan mendapatkan informasinya dan mereka akan menyebarkan ke masing-masing media social yang mereka punya seperti Facebook, Instagram, dan lain lain.

⁴ “Wawancara Dengan *Tour Leader* Samira Ali Wisata” (10 November, 2023).

Gambar 4.5
Foto Bersama *Tour Leader* PT. Samira Ali Wisata



Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

Hal ini dapat diperkuat dari hasil observasi online penulis melalui channel YouTube Samira Ali Wisata yang terdapat beberapa acara SIU dan SEBI yang dilaksanakan dengan durasi kurang lebih satu hingga dua jam. Ustadz Usaid juga memberikan informasi kepada penulis bahwa Sejah ini Samira mendapatkan jamaah yang rata-rata usianya tiga puluh keatas, adapun usia tiga puluh kebawah itu sifatnya keluarga, bukan perorangan. Jarang sekali ada anak muda yang berangkat umroh seorang diri. Samira Ali Wisata juga ingin menggalakan Samira Muda supaya anak-anak muda sekarang tertarik dengan umroh, karna biasanya sebagian orang berpikiran bahwa umroh itu untuk orang-orang tua saja.

Maka dari itu PT. Samira Ali Wisata ingin membuat satu trend baru, dimana umroh itu untuk anak-anak muda. Akan tetapi pada saat pandemi,

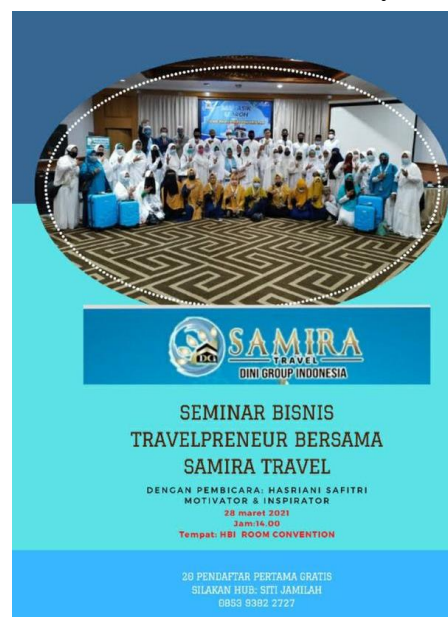
dari hasil observasi penulis secara online dari postingan Facebook Samira Ali Wisata pada Bulan Oktober 2023, mereka membatasi usia jamaah dengan usia dibawah lima puluh tahun yang dibolehkan umroh oleh Samira, kemudian diperbarui lagi di postingan Instagram Samira bahwa batasan Umroh menjadi delapan belas hingga enam puluh tahun.

e. Seminar

Di samira ini sering mengadakan seminar yang bernama Seminar Inspirasi Umrohku (SIU) yang di selenggarakan untuk menarik calon jamaah.

“Jamaah dan Seminar Bisnis (SEBI) yang diselenggarakan untuk menarik calon mitra untuk bergabung di Samira Ali Wisata, jadi seminar ini adalah seminar yang dibuat oleh Ustadz Fauzi selaku Direktur Utama dari Samira Ali Wisata untuk menginspirasi calon jamaah berangkat ke baitullah”.⁵

Gambar 4.6
Promosi PT. Samira Ali Wisata Melalui Syiar atau Seminar



⁵ “Hasil Wawancara Peneliti Dengan Manajer PT. Samira Ali Wisata Pada 10 November 2023.”

Sumber: Dokumentasi Peneliti Ketika Observasi Secara Langsung

Menurut dokumentasi yang penulis dapatkan, walaupun dimasa pandemi seperti ini Samira tetap melaksanakan seminar dengan tetap melakukan protocol kesehatan. Seminar ini biasanya dilakukan di hotel, dan juga di rumah makan, ada juga yang melaksanakan di kantor pusat Samira Ali Wisata. Pusat memberikan subsidi, konsumsi juga sudah disiapkan dan fasilitaspun sudah ada ditempat, maka calon jamaah datang dengan gratis. Hal ini diperkuat oleh hasil wawancara bersama admin Cabang Kalimantan Selatan Samira Ali Wisata, beliau mengatakan:

“Acara ini biasa dilakukan di hotel, rumah makan, atau gedung pusat Samira Ali Wisata, peserta boleh datang dengan gratis”.⁶

Gambar 4.7

Foto Bersama Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata



⁶ “Wawancara Dengan Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru. 3 November 2023”

Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

Hal ini di perkuat juga dari hasil observasi langsung penulis pada tanggal 18 Oktober 2023, penulis menghadiri acara Seminar Bisnis dan acara ini memang gratis, tetapi karena acara ini dilaksanakan di bulan puasa, maka peserta bisa melakukan pembayaran seharga Rp 25.000 apabila peserta ingin membeli kupon yang dapat ditukarkan dengan sembako. Acaranya dimulai dengan opening yang dibawakan oleh MC, kemudian disapa oleh audiens seperti biasa. Selanjutnya ada penyampaian produk knowledge tentang Samira Ali Wisata ini agar seluruh audiens mengenal lebih dalam mengenai Samira Ali Wisata.

Acara ini dibuat untuk meyakinkan para calon jamaah bahwa ada banyak kebaikan yang akan datang dan kita dapatkan ketika kita berada di Baitullah, sekaligus doa bersama agar keinginan calon jamaah untuk ke baitullah segera terlaksana.

Acara tersebut selesai kemudian setelah itu *closing*, untuk calon jamaah yang mau daftar pada saat itu juga boleh langsung maju kedepan untuk mendaftarkan diri. Hal ini diperkuat dari hasil wawancara penulis bersama Manager Samira Ali Wisata, beliau mengatakan:

“Acara seminar inspirasi umrohku dibuat untuk menarik jamaah apabila mereka ingin umroh bisa umroh bersama Samira”.⁷

⁷ “Hasil Wawancara Peneliti Dengan Manajer PT. Samira Ali Wisata Pada 10 November 2023.”

Gambar 4.8
Foto Bersama Manager PT. Samira Ali Wisata



Sumber: Data Sekunder Peneliti 2023

kemudian Manager Samira Ali Wisata memberikan informasi kepada penulis bahwa Seminar Inspirasi inilah yang menjadi andalan untuk mendapatkan jamaah.

Samira Ali Wisata selalu membuat acara Seminar Inspirasi Umroh diberbagai daerah se Indonesia. Hal ini semakin diperkuat lagi dari hasil observasi online penulis melalui video di YouTube Samira Ali Wisata mengenai Seminar Inspirasi Umrohku yang memang sangat menginspirasi bagi penulis dan menyentuh hati penulis.

2. Dampak dari Strategi Promosi PT. Samira Ali Wisata yang telah Mendapatkan Rekor Muri

PT. Samira Ali Wisata, setelah mendapatkan Rekor MURI, dapat mengalami berbagai dampak dan mempertimbangkan strategi promosi yang efektif, termasuk:

a. Dampak Positif

Mendapatkan Rekor MURI dapat meningkatkan citra perusahaan sebagai yang unggul dan inovatif di bidangnya. Selain itu juga Pengakuan dari MURI bisa meningkatkan reputasi perusahaan di mata masyarakat dan pelanggan potensial.

Mendapatkan perhatian media dan liputan yang lebih luas, memberikan promosi gratis bagi perusahaan. Membangun kepercayaan pelanggan dengan menunjukkan komitmen terhadap kualitas dan inovasi. Menjadi tempat kerja yang menarik bagi calon karyawan karena reputasi yang lebih baik.

b. Strategi Promosi yang Dapat dipertimbangkan

Memanfaatkan platform media sosial untuk berbagi berita tentang pencapaian Rekor MURI dan mengundang interaksi dari pengikut. Menggunakan kampanye digital seperti kontes, giveaway, atau webinar untuk mempromosikan Rekor MURI dan menarik perhatian baru. Bermitra dengan acara-acara terkait pariwisata atau industri yang dapat meningkatkan eksposur perusahaan. Mengirimkan rilis pers kepada media lokal dan nasional untuk mendapatkan liputan tentang pencapaian Rekor MURI. Menggunakan kesempatan pada acara lokal atau industri untuk mempromosikan Rekor MURI secara langsung kepada audiens yang relevan. Menawarkan promosi atau diskon khusus kepada pelanggan sebagai perayaan pencapaian Rekor MURI. Dengan menggabungkan pendekatan ini, PT. Samira Ali Wisata dapat

memaksimalkan manfaat dari pencapaian mereka dalam mendapatkan Rekor MURI dan memperkuat posisi mereka di pasar pariwisata Indonesia.

C. Pembahasan

1. Strategi Promosi PT. Samira Ali Wisata dalam Meraih Rekor Muri di Masa Pandemi

Dalam meraih sebuah prestasi, tentunya memiliki beberapa tahapan, seperti halnya pada PT. Samira Ali Wisata dalam meraih rekor muri pada masa pandemi. PT. Samira Ali Wisata dalam meraih rekor muri tentunya memiliki partnership perusahaan atau menjalin kerjasama dengan perusahaan lain, dari wawancara peneliti dengan salah satu Mitra PT. Samira Ali Wisata Banjarbaru yang sudah bergabung dan menjadi mitra PT. Samira Ali Wisata selama 2 tahun 3 bulan.

“Kami menjalin hubungan mitra kerja dengan PT.Samira Ali Wisata sudah 2 tahun 3 bulan”.

Dari kalimat tersebut dapat memperkuat asumsi peneliti bahwa sebuah perusahaan dalam meraih prestasi membutuhkan mitra atau hubungan kerjasama dengan perusahaan lain, namun dalam menjalin hubungan atau menjadi mitra kerja tentunya terdapat syarat dan ketentuan yang saling menguntungkan dan tidak saling merugikan. Salah satu mitra PT. Samira Ali Wisata yang diwawancarai oleh peneliti mengungkapkan bahwa syarat utama dalam menjain hubungan kerja baik adalah Niat, dan dokumen penyerta, dalam wawancara salah satu mitra PT.Samira Ali Wisata mengatakan:

“Niat, KTP, Nomor rekening, membayar MOU yang mana itu izin menjual produk sebagai mitra.”

Jika sebuah perusahaan sudah menjalin hubungan mitra kerja dan sudah memberikan syarat menjadi mitra, tentunya akan mendapatkan fasilitas-fasilitas bagi sang mitra kerja. Pada PT.Samira Ali Wisata diberikan fasilitas dari salah satu mitranya tergantung paket, dalam wawancara peneliti dengan salah satu mitra PT.Samira Ali Wisata mengatakan:

“Tergantung paket MOU, untuk paket lengkap dapat Id card, games, jilbabnya 2, kartu nama, brousur satu rim, spanduk ukuran 4 meter, poster-poster kecil, formulir pendaftaran, standing banner, dan masih banyak lagi, dan dimasa pandemi terdapat 2 paket saja yang mana paket lengkap RP. 1.500. 000 dan ekonomis RP. 800.000, tetapi ketika setelah pandemi terdapat paket-paket kemitraan yang baru yang mengikuti sesuai event contohnya ketika 17 agustus harganya cuma RP. 350.000.”

Selain itu salah satu mitra PT.Samira Ali Wisata juga memberikan informasi dalam wawancaranya dengan peneliti mengenai pembagian komisi

“Komisi tergantung paketan umroh, ketika pandemi terdapat 3 paketan jadi komisi di paketan umroh Syafawi ujahnya Rp. 1.500.000, untuk ujah Sukari Rp. 2.000.000, untuk Majol Rp. 2.700.000, dan setelah pandemi sudah berakhir paketan umroh tersebut naik yang mana ujah dari paketan umroh setelah pandemi yaitu Safawi Rp. 2.500.000 Sukari Rp. 3.000.000 Majol Rp. 4.000.000, dan ada reward-rewardnya lainnya.”

Dari hasil wawancara diatas menguatkan asumsi peneliti mengenai hubungan atau mitra dalam dunia kerja harus saling menguntungkan dan tidak saling merugikan, karena satu sama lain saling membutuhkan.

Dalam mengiklankan sebuah produk, masing-masing perusahaan mempunyai metode periklanan tersendiri, begitu juga di Samira Travel.

Dalam mempromosikan produknya samira ini menggunakan metode kemitraan yang berjumlah 7.000 hingga 8.000 mitra se Indonesia.

Dari informasi tersebut dapat dikatakan bahwa dengan adanya mitra-mitra di Samira Travel dan dengan sistemnya yang jaringan kemitraan maka setiap mitra di Samira tidak memiliki batasan untuk mempromosikan produk atau *broadcast* Samira, mereka bisa mempromosikan produk atau broadcast tersebut hampir setiap jam di setiap harinya sesuai broadcast produk yang dikirimkan oleh Samira pusat melalui grup nasional Samira Travel yang bernama Mulia Bahagia Sejahtera (MBS) kemudian mereka bisa menyebarluaskan broadcast atau produk tersebut ke masing-masing media sosialnya.

Untuk media yang biasa Samira Travel gunakan berdasarkan hasil wawancara bersama Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata yaitu media saat ini adalah media sosial seperti Instagram, Facebook, YouTube.

“...kami juga ada program Digital Marketing berbayar seperti Instagram ads, Facebook ads..”⁸

Dari informasi tersebut yang dipaparkan Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata, selain menggunakan akun Instagram, Facebook, YouTube, Samira travel juga memiliki program Digital Marketing berbayar yang biasanya mereka menggunakan Instagram ads, Facebook ads, supaya ketika mitra-mitra Samira sibuk dengan Syiar ke Baitullah

⁸ “Wawancara Dengan Admin PT.Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru, 3 November 2023.”

dan tidak memiliki waktu atau tidak sempat untuk mempromosikan produknya, mereka bisa menggunakan program tersebut yang dimana akan terpromosikan sesuai waktu yang sudah diatur.

Kemudian berdasarkan hasil observasi online penulis, memang benar Samira Travel mengiklankan produknya melalui akun YouTube Samira sendiri yang bernama 'SamiraTravel Official' dengan subscriber sebanyak 965 akun, video yang diunggah dari akun tersebut adalah seperti acara seminar virtual untuk para calon jamaah dan calon mitra, juga ada video breaking news mengenai umroh bersama Samira Travel, dan video-video lainnya yang khusus mengenai PT. Samira Ali Wisata. Juga Instagram Samira Travel yang bernama 'Samira_Travel' dengan pengikut yang sangat banyak yaitu 10,8ribu pengikut dengan unggahan seperti produk-produk samira, broadcast Samira untuk para calon mitra atau jamaah, ada juga berbagai macam video dan lain sebagainya. Kemudian dari Facebook yang bernama 'Samira Travel' dengan 993 penyuka, unggahannya juga sama seperti yang mereka unggah di Instagram.

Dalam iklan *adsense* seperti Facebook ads dan Instagram ads seperti yang Admin Cabang Kalimantan Samira Wisata jelaskan, sejauh ini penulis belum pernah melihat atau iklan Samira Travel muncul di akun penulis. Kemudian berdasarkan observasi online penulis juga Sebelumnya Samira Travel menggunakan media elektronik juga seperti radio dan televisi yang pernah ditayangkan di MetroTV dan SBO TV

pada tahun 2019 lalu, akan tetapi menurut Admin Cabang Kalimantan Samira Ali Wisata ternyata lebih banyak menarik perhatian orang apabila mempromosikan dengan menggunakan media sosial, maka dari itu hingga saat ini Samira hanya menggunakan media sosial saja.

Memang dengan adanya periklanan media sosial tersebut sangat membantu, karena dimasa seperti ini orang ketika bosan di rumah pasti mereka akan membuka media sosial sebagai hiburan, dan pastinya dimasa sekarang iklan di media sosial memang lebih menarik peminat dibanding media elektronik seperti televisi atau radio, karena semakin banyak orang yang menggunakan Handphone dibanding televisi atau radio.

Berdasarkan teori dari Kotler dan Amstrong bahwa salah satu Variabel didalam bauran promosi yaitu periklanan merupakan satu komunikasi impersonal yang biasa digunakan perusahaan jasa atau barang dengan tujuan memberi informasi dan membujuk konsumen. Dalam teori ini juga dijelaskan terdapat beberapa media yang digunakan untuk periklanan yaitu surat kabar, majalah, radio, televise, papan reklame, direct mail, dan juga media sosial.

Jadi dalam periklanan, strategi promosi yang dilakukan oleh PT. Samira Ali Wisata berguna untuk menarik calon jamaah supaya tertarik umroh bersama Samira sesuai dengan teori dari Kotler dan Amstrong tentang periklanan.

Berdasarkan hasil wawancara dengan Manager PT. Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru mengenai program khusus yang digunakan PT.Samira Ali Wisata dalam meraih rekor muri pada saat pandemi.

“Programnya seperti biasa tidak ada program khusus, program yang biasa dilakukan mengundang umat muslim untuk ikut acara seminar dan memperkenalkan PT. Samira Ali Wisata dan dari situ calon jamaah tertarik, kebanyakan jamaah tertarik dari program umroh dulu bayar belakangan karena tidak semua orang bisa langsung membayar cash tapi kan untuk PT. Samira Ali wisata untuk mengikuti program ini pun dikenakan DP sesuai paketan umroh yang diambil”.⁹

Dalam kalimat tersebut bisa dipahami bahwa Samira lah yang menciptakan program ‘umroh dulu bayar belakangan dan hingga saat ini program tersebut sudah populer diberbagai travel guna untuk menarik minat para jamaah. Dari hasil penelitian melalui wawancara, pada 2016 lalu owner Samira Travel yaitu Ustadz Fauzi menciptakan program umroh dulu bayar belakangan disebabkan pada tahun itu banyak kejadian yang menimpa calon jamaah dari berbagai travel yaitu gagal berangkat dikarenakan hal tertentu, dan juga banyak calon jamaah yang mengalami trauma dikarenakan hal itu. Maka ustadz Fauzi membangun semangat calon jamaah dan membuka hati calon jamaah untuk percaya pada Samira Travel dengan membuat program umroh dulu bayar belakangan, supaya para jamaah tertarik lagi untuk mendaftarkan diri untuk berangkat ke Baitullah.

⁹ “Hasil Wawancara Peneliti Dengan Manajer PT. Samira Ali Wisata Pada 10 November 2023.”

Berdasarkan informasi yang Ustadz Usaid jelaskan¹⁰, Samira Travel akan memberikan kenyamanan untuk jamaah dengan tidak membayar penuh biaya, tapi dengan mengikuti program umroh dulu bayar belakangan, yaitu dengan hanya membayar uang muka kurang lebih seharga Rp. 5.000.000 bersama administrasi dan asuransi sebesar Rp.1.300.000 setelah itu membayar perlengkapan seperti koper, kain ihrom, dan perlengkapan lain yang sudah tertera di masing-masing paket Samira Travel, kemudian setelah membayar itu semua ke Lembaga keuangan Syariah, nanti lembaga tersebut akan menalangkan uangnya, kemudian jamaah bisa langsung berangkat ke Baitullah bersama Samira Travel. Untuk membayar cicilannya, para jamaah bisa memilih antara satu tahun, dua tahun, atau bahkan tiga tahun, jamaah membayar cicilannya ke Lembaga Keuangan Syariah. Hal itu akan memberikan kenyamanan bagi jamaah yang khawatir uangnya akan hilang yang menyebabkan jamaah gagal berangkat seperti kejadian tahun 2016 lalu. Untuk program ini, Lembaga Keuangan Syariah yang mendanai atau menalangi jamaah dengan cara Lembaga Keuangan Syariah membeli tiket kemudian dijual kembali kepada jamaah sesuai paket yang dipilih oleh jamaah, dan semua proses akadnya dilakukan oleh Lembaga Keuangan Syariah.

¹⁰ “Wawancara Dengan Ustadz Usaid.”

PT. Samira Ali Wisata Cabang Banjarbaru mengenai kerjasama yang dijalin oleh PT. Samira Ali Wisata dalam mempromosikan produk yang dijual kepada jamaah,

“Amitra Syariah, Maskapai (Lion Airlines, Batik Airlines, Turkey Airlines), Hotel-hotel, Bank-bank.”

Dari kalimat tersebut menjelaskan bahwa PT. Samira Ali Wisata melakukan kerjasama terhadap beberapa perusahaan untuk mempermudah pelayanan PT. Samira Ali Wisata dalam meraih rekor muri pada saat pandemi.

Pada saat wawancara, manager PT Ali Wisata Cabang Banjarbaru mengatakan:

“Karena faktor promosi dari para mitra yang tidak pernah berhenti beryiar dalam menawarkan produk PT. Samira Ali Wisata baik itu masa pandemi promosi tetap berlanjut dan selalu menawarkan 5P dan “Faktor penghambat di masa pandemi yaitu karena terjadinya covid-19 orang tidak sepenuhnya percaya untuk mengambil produk umroh buat berangkat ke tanah suci dan juga masyarakat muslim di Indonesia masih terpaksa dengan ustad tapi untuk mempromosikan produk sampai di masa pandemi masih bisa dijalankan karena dapat di tanggulangi dengan menggunakan media online seperti zoom meeting, chat pribadi melalui whatsapp dan media online lainnya”¹¹

Dari hasil wawancara tersebut menunjukkan bahwa PT.Samira Ali Wisata dalam meraih rekor muri mengalami habatan terjadinya pandemi COVID-19 yang mengakibatkan turunnya tingkat kepercayaan masyarakat dalam mengambil produk umroh di PT. Samira Ali Wisata. Selain faktor penghambat, PT. Samira Ali Wisata tentu ada faktor

¹¹ “Hasil Wawancara Peneliti Dengan Manajer PT. Samira Ali Wisata Pada 10 November 2023.”

pendukung sehingga mendapatkan rekor muri pada saat pandemi, faktor pendukung PT. Samira Ali Wisata terdapat pada promosi, meskipun pada masa pandemi COVID-19 PT. Samira Ali Wisata tetap konsisten dalam melakukan promosi, baik dari sosial media maupun dalam kemitraan.

2. Dampak dari Strategi Promosi PT. Samira Ali Wisata yang telah Mendapatkan Rekor Muri

Dampak dan strategi promosi PT. Samira Ali Wisata setelah meraih Rekor MURI bisa sangat signifikan. Prestasi ini dapat meningkatkan citra perusahaan serta memunculkan berbagai strategi promosi yang efektif untuk memperluas eksposur dan pengaruhnya di pasar.

PT. Samira Ali Wisata, setelah meraih Rekor MURI, mengalami dampak positif berupa peningkatan citra perusahaan dan eksposur yang luas di pasar. Untuk memanfaatkan pencapaian ini secara optimal, perusahaan dapat menerapkan strategi promosi yang efektif untuk memperkuat reputasi, menarik perhatian pelanggan baru, dan meningkatkan minat investor.

Pada saat melakukan wawancara. Manager PT. Samira Ali Wisata mengatakan:

“Dampaknya lebih maju dan lebih banyak dikenal ataupun diminati masyarakat muslim Indonesia serta kepercayaan masyarakat muslim kepada agen perjalanan umroh meningkat.”

Dari kalimat tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa PT. Samira setelah meraih rekor muri pada saat masa pandemi, tentunya PT. Samira

Ali Wisata semakin mengalami kemajuan dalam segi tingkat kepercayaan masyarakat, naiknya jumlah jamaah menjadi 8400, elektabilitas perusahaan meningkat, dan tentunya omset PT Samira Ali Wisata mengalami kenaikan.

Setelah PT. Samira Ali Wisata meraih Rekor MURI, terdapat berbagai dampak positif yang dapat dialami perusahaan, serta strategi promosi yang dapat diterapkan untuk memanfaatkan prestasi ini secara maksimal.

Identifikasi tujuan yang mana Meningkatkan kesadaran merek (*brand awareness*) PT. Samira Ali Wisata. Meningkatkan kepercayaan dan kredibilitas di mata konsumen. Menarik lebih banyak pelanggan dan meningkatkan penjualan paket wisata.

Selain itu juga pengumpulan data yang mana data pra-promosi, penjualan paket wisata, *traffic website*, *engagement* media sosial, dan tingkat kepuasan pelanggan sebelum mendapatkan Rekor Muri. Data pasca-promosi: Penjualan paket wisata, *traffic website*, *engagement* media sosial, dan survei kepuasan pelanggan setelah promosi berdasarkan pencapaian Rekor Muri.

Posting rutin tentang pencapaian Rekor Muri, testimoni pelanggan, dan penawaran khusus. Selain itu juga mengundang *influencer* pariwisata untuk merasakan dan mengulas paket wisata. Menyebarkan informasi melalui iklan yang menarik dan informatif.

Dengan mendapatkan Rekor Muri, PT. Samira Ali Wisata memiliki

peluang besar untuk meningkatkan kesadaran merek dan menarik lebih banyak pelanggan. Strategi promosi yang efektif, seperti penggunaan media sosial, kerjasama dengan *influencer*, dan kampanye iklan yang menyeluruh, dapat membantu perusahaan mencapai tujuan ini. Evaluasi dan penyesuaian berkelanjutan sangat penting untuk memastikan strategi promosi tetap relevan dan efektif.