

## ABSTRAK

**Kholifatur Rohmaniyah.** 180104030020 *Strategi bauran Pemasaran Biro Jasa Umroh Pada PT. Cahaya Madinah Mandiri Kota Banjarmasin.*  
Dosen Pembimbing Syaipul Hadi, S.IP., MA Dan Devi Noviyanti, SE., MM pada Program Studi Mandajemen Dakwah Fakultas Fakultas Dakwah dan Ilmu Komunikasi UIN Antasari Banjarmasin.

**Kata Kunci :** Strategi, bauran Pemasaran, Biro Jasa Umroh, Pada PT. Cahaya Madinah Mandiri

Travel umroh dan haji adalah layanan yang disediakan oleh biro perjalanan untuk memfasilitasi jemaah dalam melaksanakan ibadah umroh dan haji. Layanan ini mencakup bimbingan, pelayanan, dan perlindungan bagi jemaah. Salah satu tugas utama tim pemasaran adalah melakukan promosi, yang bertujuan membangun kepercayaan, menyampaikan informasi secara jujur, serta menjalin komunikasi yang efektif antara pihak travel dan calon jemaah.

Dalam era digital sekarang ini, PT. Cahaya Madinah Mandiri Kota Banjarmasin justru memilih untuk tidak menggunakannya. Namun, hal itu tidak mengurangi eksistensi keberadaan PT. Cahaya Madinah Mandiri Kota Banjarmasin bagi masyarakat yang hendak menggunakan jasanya. Penggunaan strategi tepat dan diimbangi dengan pelayanan-pelayanan yang bagus dari awal pendaftaran hingga kembalinya jemaah menjadi modal utama PT. Cahaya Madinah Mandiri Kota Banjarmasin dalam meraih kepercayaan masyarakat sekitar.

PT. Cahaya Madinah Mandiri Kota Banjarmasin secara konsisten menggunakan metode bauran pemasaran 7P dalam mengelola bisnis perjalanan umroh dan haji. Dengan menerapkan produk yang sesuai kebutuhan, harga kompetitif, saluran distribusi yang efektif, promosi yang menarik, serta perhatian pada orang, proses, dan bukti fisik, perusahaan ini berusaha memberikan pelayanan terbaik dan membangun kepercayaan jemaah. Strategi ini membantu PT. Cahaya Madinah Mandiri mempertahankan kualitas layanan sekaligus meningkatkan kepuasan dan loyalitas pelanggan di tengah persaingan industri perjalanan ibadah.