



Manajemen Strategik Rekrutmen dalam Meningkatkan Kuantitas Jemaah Haji dan Umrah

Agnia Nurul Fitri^{1*}, Dindin Solahudin¹, Putri Diesy Fitriani¹

¹Jurusan Manajemen Haji dan Umrah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Gunung Djati, Bandung

*Email : agnia866@gmail.com

ABSTRAK

Tujuan penelitian ini menggali tentang proses pelaksanaan strategis, dan hasil rekrutmen oleh KBIHU Al-Magfiroh guna meningkatkan kuantitas jemaah haji dan umrah. Dengan pendekatan kualitatif penelitian ini disusun secara deskriptif untuk menguraikan data-data yang terkait dengan permasalahan yang akan dibahas. Teori manajemen strategik dalam penelitian ini bertujuan untuk dapat membuat rancangan pelaksanaan yang efektif dan efisien. Hasil dari penelitian ini, Proses pendaftaran calon Jemaah haji di KBIHU Al-Magfiroh menerapkan program strategi rekrutmen yang baik. Pelaksanaan strategi manajemen yang digunakan oleh KBIHU Al-Magfiroh dalam merekrut para Jemaahnya menggunakan strategi internal dan eksternal dalam meraih hasil yang maksimal. Hasil dari strategi rekrutmen jemaah haji di KBIHU Al-Magfiroh berjalan secara efektif dan efisien.

Kata Kunci : Manajemen; Strategik; Rekrutmen; Haji; Umrah

ABSTRACT

The purpose of this research is to explore the strategic implementation process, and the results of recruitment by KBIHU Al-Magfiroh in order to increase the quantity of Hajj and Umrah pilgrims. With a qualitative approach, this research is organized descriptively to describe the data related to the problems to be discussed. Strategic management theory in this study aims to be able to design effective and efficient implementation. The results of this study, The process of registering prospective pilgrims at KBIHU Al-Magfiroh implements a good recruitment strategy program. The implementation of the management strategy used by KBIHU Al-Magfiroh in recruiting its pilgrims uses internal and external strategies in achieving maximum results. The results of the pilgrimage recruitment strategy at KBIHU Al-Magfiroh are effective and efficient.

Keywords : Management; Strategic; Recruitment; Hajj; Umra

PENDAHULUAN

Setiap lembaga yang beroperasi tentunya menginginkan tujuan penyelenggaraan ibadah haji dan umrah yang bisa mencapai target yang diinginkan, maka dari itu diperlukan pengelolaan manajemen yang baik, salah satunya memerlukan strategi rekrutmen untuk mengoptimalkan kelembagaannya. Hal ini menjadi pertimbangan dalam merekrut calon jemaah haji dan umrah dari tahun ke tahun, dan semakin baik strategi rekrutmen yang diterapkan di dalam lembaga tersebut, maka akan semakin baik daya tarik calon jemaah haji dan umrah yang akan menjadi bagian dari lembaga tersebut atau yang biasa disebut dengan KBIHU. Merekrut calon jemaah haji untuk bisa masuk ke KBIHU Al - Magfiroh biasanya menggunakan metode dari mulut ke mulut (*word of mouth*) dari masyarakat sekitar ataupun para alumni dan jemaah yang pernah menggunakan jasa travel tersebut tetapi kurang maksimal karena tidak ada penyebaran brosur atau pamflet dan hanya mengandalkan website resmi KBIHU Al – Magfiroh (David, 2005).

Disinilah manajemen strategi rekrutmen lembaga haji dan umrah memegang kendali untuk memperbaiki sistem manajemen perekrutan jemaah haji dalam memberikan pelayanannya kepada jemaah agar mendapatkan kepuasan serta bisa memberikan informasi kepada calon jemaah lain yang akan berangkat menggunakan jasa pelayanan KBIHU Al – Magfiroh. Dan manajemen rekrutmen tersebut penting untuk dikelola dengan baik agar menghasilkan sumber daya manusia dengan kuantitas yang lebih banyak.

Penelitian ini berusaha menelusuri bagaimana proses pendaftaran haji dan umrah di KBIHU Al-Magfiroh, pelaksanaan strategi rekrutmen yang baik di KBIHU Al-Magfiroh dalam meningkatkan kuantitas jemaah haji dan umrah, juga akan menggali hasil dari strategi yang digunakan oleh KBIHU Al-Magfiroh dalam pembekalan maupun pada saat di tanah suci guna meningkatkan kuantitas jemaah haji dan umrah.

Terdapat penelitian terdahulu yang relevan namun ada perbedaan dengan penelitian ini: 1) Manajemen Pelayanan Jemaah Haji dan Umrah PT. Patuna Tour dan Travel 2010 oleh Dzul Kifli. Penelitian menggunakan metode penelitian dalam bentuk deskriptif dan sama-sama membahas tentang manajemen dalam ibadah haji namun perbedaannya penelitian ini lebih membahas mengenai pelayanan jemaah haji. 2) Pola Pelayanan Calon Jemaah Haji Oleh KBIHU Al-Marjun yang disusun oleh Afriadi Yamaldi. Penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif dan persamaan dalam penelitian ini menganalisis bagaimana manajemen yang ada pada KBIHU namun dengan fokus pembahasan yang berbeda. 3) Penerapan Fungsi-fungsi Manajemen Dakwah dalam Meningkatkan pelayanan Kebutuhan Spiritual Jemaah di Masjid Agung Kendal oleh Yuni Indrawato. Penelitian menggunakan metode penelitian kualitatif yang

sama-sama membahas upaya peningkatkan pelayanan jemaah namun lebih difokuskan terhadap manajemen dakwah secara detail. 4) Strategi Manajemen Perekrutan Jemaah Pada Biro Travel oleh Annisah Nur Safitri. Persmaan membahas strategi yang digunakan untuk merekrut calon jemaah haji, namun perbedaannya difokuskan pada implementasinya. 5) Strategi Pimpinan dalam Optimalisasi Rekrutmen Jemaah Haji 2017 oleh Ridwan Nurfalah. Persamaan membahas mengenai strategi dalam perekrutan anggota, perbedaannya berfokus pada strategi pimpinan dalam optimalisasi bimbingan manasik.

Adapun teori yang digunakan dalam penelitian ini adalah manajemen strategik. Teori yang dikemukakan oleh *Grant*, manajemen srategik adalah keseluruhan rencana mengenai penggunaan sumber daya untuk menciptakan suatu posisi yang menguntungkan.

Metode penelitian ini menggunakan metode penelitian kualitatif, karena penelitian ini akan menghasilkan data deskripsi berupa kata – kata tertulis atau lisan dan prilaku yang dapat diamati, juga bertujuan untuk menjelaskan fenomena dan kondisi dengan sedalam – dalamnya melalui pengumpulan data.

Penelitian ini akan mengkaji mengenai Manajemen Strategik Rekrutmen Dalam Meningkatkan Kuantitas Jemaah Haji dan Umrah di KBIHU Al – Magfiroh. Dalam penelitian yang dilakukan ini akan difokuskan pada proses pendaftaran jemaah haji dan umrah di KBIHU Al – Magfiroh dan juga manajemen strategi yang dilakukan oleh pihak KBIHU dalam merekrut jemaahnya.

Adapun fokus penelitian tersebut dapat diturunkan dalam bentuk pertanyaan sebagai berikut: 1) Bagaimana proses pendaftaran jemaah Haji dan Umrah di KBIHU Al – Magfiroh? 2) Bagaimana pelaksanaan strategi rekrutmen yang baik di KBIHU Al – Magfiroh dalam meningkatkan kuantitas jemaah haji dan umrah ? 3) Bagaimana hasil strategi yang digunakan oleh KBIHU Al – Magfiroh dalam pembekalan maupun pada saat di tanah suci guna meningkatkan kuantitas jemaah haji dan umrah?

Manajemen strategi terdapat dari 3 proses: *pertama*, pembuatan strategi yang meliputi penyusunan misi dan tujuan jangka panjang, identifikasi peluang dan ancaman eksternal serta kekuatan dan kelemahan perusahaan, pengembangan pilihan strategis dan penentuan strategi yang sesuai. *Kedua*, penerapan strategi meliputi penentuan sasaran kinerja tahunan, kebijakan perusahaan, memotivasi karyawan, dan mengalokasikan sumber daya agar strategi yang telah ditetapkan dapat diimplementasikan. *Ketiga*, evaluasi/kontrol strategi mencakup upaya untuk memantau seluruh hasil pembuatan dan implementasi strategi, termasuk mengukur kinerja individu dan organisasi serta mengambil langkah-langkah perbaikan jika diperlukan.

Manajemen strategik rekrutmen jemaah ini dapat dirumuskan sebagai suatu rencana untuk bisa melaksanakan ibadah haji dengan sukses dan mencapai target yang diinginkan sesuai prosedur, juga manajemen strategik ini akan mendapatkan pembendaharaan sebanyak mungkin bagi para calon jemaah agar lembaga atau organisasi memiliki kesempatan yang lebih besar untuk merekrut calon jemaah haji yang dianggap sudah memenuhi standar kualifikasi sesuai dengan persyaratan yang telah ditetapkan agar bisa mendapatkan kuantitas jemaah haji yang lebih banyak lagi. Dapat dirumuskan juga bahwa manajemen strategik itu serangkaian keputusan dan tindakan untuk mengimplementasikan, memformulasikan, dan mengevaluasi keputusan antar fungsi-fungsi yang dirancang untuk mencapai tujuan suatu organisasi.

Tujuan rekrutmen disini untuk menjaring sebanyak-banyaknya calon-calon potensial sehingga instansi atau organisasi mempunyai peluang lebih besar dalam memilih calon pegawai yang dianggap memenuhi standar kualifikasi organisasi. Proses rekrutmen berlangsung mulai dari pencarian kandidat hingga kandidat menyerahkan lamarannya. Tenaga kerja baru harus dipertimbangkan, bahkan dikaji secara matang.

Rekrutmen di dalam lingkup KBIHU berbeda dengan rekrutmen calon karyawan ataupun pekerja di suatu Perusahaan. Calon jemaah haji adalah konsumen dari lembaga pemberangkatan jemaah haji. Konsumen merupakan orang atau perusahaan yang membeli suatu barang atau jasa dari pihak lain. Dalam konteks ini calon jemaah haji ialah konsumen dari biro perjalanan ibadah haji yang biasa disebut dengan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah (KBIHU) dengan tujuan yaitu untuk menarik dan memikat sekumpulan besar calon jemaah haji yang telah memenuhi syarat administrasi agar ikut bergabung bersama lembaga tersebut.

LANDASAN TEORITIS

Manajemen berasal dari kata "*to manage*" yang artinya mengurus, mengatur, mengelola. Menurut *George. R Terry*, Manajemen merupakan suatu seni atau proses khas yang terdiri atas tindakan-tindakan perencanaan, pengorganisasian, pergerakan dan pengendalian untuk menentukan serta mencapai tujuan melalui pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber daya lainnya.

Menurut Hasibuan (2007) manajemen disebut sebagai ilmu dan seni untuk mengatur proses pemanfaatan sumber daya manusia dan sumber-sumber lainnya secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan tertentu.

Menurut Manullang (1996) mengemukakan juga bahwa manajemen adalah seni dan ilmu perencanaan, pengorganisasian, penyusunan, pengarahan, dan pengawasan sumber daya untuk mencapai tujuan. Dalam mencapai tujuan,

organisasi akan menghadapi persoalan terkait dengan keterbatasan berbagai sumber daya. Oleh karena itu, organisasi harus mencari cara terbaik yang bisa dilakukan seperti dengan mengelola sumber – sumber daya yang dimiliki agar tujuan organisasi bisa tercapai. Pengelolaan sumber – sumber daya tentunya membutuhkan suatu proses seperti kegiatan merencanakan, mempertimbangkan, memutuskan, dan melaksanakan.

Adapun menurut *George R. Terry* mengemukakan bahwasannya fungsi – fungsi manajemen sering diakronimkan dengan istilah “POAC” yaitu *Planning* (perencanaan), *Organizing* (pengorganisasian), *Actuating* (penggerakan), dan *Controlling* (pengawasan).

Pertama, Planning atau perencanaan meliputi berbagai usaha sadar dan pengambilan keputusan yang telah diperhitungkan secara matang tentang hal-hal yang akan dikerjakan di masa depan dalam dan oleh suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan yang telah ditentukan sebelumnya. *Kedua, Organizing* atau Pengorganisasian disini berfungsi sebagai proses menghubungkan orang- orang yang terlibat dalam organisasi tertentu untuk mengetahui tugas dan fungsinya dalam suatu organisasi. Dalam pengorganisasian akan dilakukan pembagian tugas, wewenang, dan tanggung jawab berdasarkan bagian dan bidangnya masing-masing sesuai dengan kemampuan yang dimiliki oleh setiap anggotanya. *Ketiga, Actuating* atau penggerakan mencakup beberapa tugas dari setiap anggota organisasi untuk bekerjasama dalam satu tim sesuai yang telah ditugaskan dalam pengorganisasian. Fungsi dalam penggerakan meliputi memberikan motivasi, memimpin, menggerakkan, mengevaluasi kinerja individu, memberikan imbalan dan mengembangkan para manajer. *Keempat, Controlling* atau pengawasan dimulai dari proses pengamatan seluruh kegiatan organisasi guna lebih menjamin bahwa semua pekerjaan yang sedang dilakukan sesuai dengan rencana yang telah ditentukan sebelumnya.

Fungsi manajemen yang telah dipaparkan di atas dapat dilihat bahwa suatu organisasi harus dapat menjalankan dan menerapkan semua fungsi manajemen yaitu mulai dari perencanaan, pengorganisasian, penggerakan dan pengawasan dalam sebuah organisasi atau perusahaan agar tercapainya sesuatu yang diinginkan, jika salah satu fungsi tidak berjalan dengan baik maka akan menjadi penghambat dalam mencapai tujuan awal yang telah ditetapkan sebelumnya. (Siagian, 2013:21)

Menurut salah satu pendapat Husni Mubarak, strategi berasal dari Bahasa Yunani “*strategos*” yang berasal dari “*stratus*” yang berarti militer dan “*ag*” yang berarti memimpin. Strategi dalam konteks awal diartikan sebagai *generalship* atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal dalam membuat rencana untuk menaklukkan dan memenangkan perang. (Mubarak, 2009:10). Nanang Fatah berpendapat bahwa strategi adalah langkah-langkah yang sistematis dan sistemis

dalam melakukan rencana secara menyeluruh (makro) dan berjangka panjang dalam mencapai tujuan.

Menurut *Henry Mintzberg* mengungkapkan bahwa strategi dapat dikatakan sebagai pola, taktik, perspektif, rencana, atau posisi. Dalam artian strategi sebagai langkah dalam menggiring masa depan suatu lembaga sesuai dengan yang diharapkan, dalam mencapai tujuan atau penemuan solusi atas masalah yang dihadapi. Strategi sebagai pedoman dalam tahap merancang rencana dan memanfaatkan sumber daya manusia sesuai potensi.

Hill dan *Jones* berpendapat bahwa ada dua pendekatan untuk mendefinisikan strategi yang dikenal sebagai pendekatan tradisional dan pendekatan baru. Dalam pendekatan tradisional strategi difahami sebagai suatu rencana kedepan yang bersifat antisipatif (*forward looking*), sedangkan dalam pendekatan yang baru, strategi lebih difahami sebagai suatu pola dan bersifat reflektif (*backward-looking*). (Supratikno, 2003)

Berdasarkan beberapa definisi di atas, pada prinsipnya mereka mengutarakan penjelasan yang sama, dengan menggabungkan pola berpikir strategi dengan fungsi-fungsi manajemen yang meliputi perencanaan, penerapan, dan pengawasan. Dapat dirumuskan juga bahwa manajemen strategik itu serangkaian keputusan dan tindakan untuk mengimplementasikan, memformulasikan, dan mengevaluasi keputusan antar fungsi-fungsi yang dirancang untuk mencapai tujuan suatu organisasi.

Secara bahasa kata haji berarti berniat pergi, bermaksud atau menuju ke suatu tempat tertentu. Sedangkan arti haji secara istilah, menuju ke Ka'bah untuk melakukan perbuatan-perbuatan tertentu, yakni mengunjungi suatu tempat tertentu dengan melakukan suatu pekerjaan tertentu. (Mulia, 2003)

Umrah secara bahasa berasal dari kata *i 'timar* yang berarti ziarah, yakni menziarahi Ka'bah dan bertawaf, kemudian ber-sai antara bukit Shafa dan Marwah, serta mencukur rambut (*taballul*) tanpa wukuf di Arafah. (Al-Hasbi, 1999)

Manajemen haji dan umrah dapat didefinisikan sebagai suatu seni dalam mengatur unsur-unsur dan fungsi manajemen dalam pelaksanaan ibadah haji dan umrah, juga merupakan proses perencanaan, pengorganisasian, pengarahan dan pengawasan untuk mencapai tujuan penyelenggaraan ibadah haji dan umrah yang aman, nyaman, tertib dan lancar berdasarkan peraturan dan perundang-undangan yang berlaku sehingga dapat mencapai tujuan yang diinginkan.

Ruang lingkup dalam manajemen pelayanan haji dan umrah yang dikelola oleh pemerintah melalui Departemen Agama Republik Indonesia dan sebagaimana diatur dalam UU No. 17 Tahun 1999, serta Keputusan Menteri Agama No. 244 tahun 1999 tentang penyelenggaraan haji dan umrah serta

Keputusan Direktur Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam dan Urusan Haji Nomor D/296 tahun 1999 tentang Petunjuk Pelaksanaan Ibadah Haji dan Umrah. Dalam hal ini Departemen Agama dalam menjalankan pelayanan jamaah haji yaitu memberikan pelayanan yang dibutuhkan oleh Jemaah haji mulai dari proses pendaftaran sampai dengan proses pemberangkatan Jemaah haji ke tanah suci Makkah yang bekerjasama dengan instansi terkait yang ditunjuk oleh pemerintah. (Marpudin, dkk (2022)

Standar pelayanan ibadah haji dan umrah menyesuaikan dengan tolak ukur pelayanan yang wajib diberikan oleh penyelenggara ibadah haji dan umrah kepada Jemaah haji dan umrah. Penyelenggara Haji Dan Umrah (PHU) telah mengeluarkan keputusan yang mengatur Standar Pelayanan Minimal (SPM) yang akan diterima Jemaah haji Indonesia selama berada di Makkah. (Moenir, 2002)

Agar terwujudnya KBIHU yang banyak diminati oleh calon jemaah haji, tentunya harus memberikan pelayanan yang baik dalam proses pendaftaran jemaah haji yang merupakan kunci untuk meningkatkan kepuasan calon jemaah haji dan mewujudkan keberhasilan program haji yang diminati oleh banyak orang sehingga dapat meningkatkan kuantitas jemaah haji di KBIHU Al – Magfiroh.

Secara lebih detail standar pelayanan minimal ibadah haji dan umrah adalah sebagai berikut : 1) Administrasi, harus dilakukan sebaik mungkin agar tidak ada kesalahan dalam pendataan mulai dari proses pendaftaran, pembayaran, surat keimigrasian dan sebagainya yang berhubungan dengan para calon Jemaah haji. 2) Bimbingan Manasik Haji dan Umrah, bimbingan ini dilakukan sebelum keberangkatan calon Jemaah haji ke Tanah Suci, pada saat pelaksanaan berlangsung juga setelah pelaksanaan ibadah haji dan umrah untuk mempertahankan kemabruran ibadah haji. 3) Transportasi, harus memenuhi beberapa syarat diantaranya aman, nyaman dan lancar. Meliputi transportasi udara dan laut, hal ini memegang peran yang cukup menentukan dalam melaksanakan ibadah haji dan umrah. 4) Akomodasi, menjadi salah satu unsur penting yang harus diberikan oleh para penyelenggara ibadah haji dan umrah, karena akomodasi menggunakan jasa penginapan di Jeddah, Makkah dan Madinah. Penyelenggara ibadah haji dan umrah harus memberikan pelayanan akomodasi yang baik agar para Jemaah mendapatkan kepuasan sehingga bisa lebih *kebusyuk* lagi dalam menjalankan ibadahnya. 5) Konsumsi, harus memenuhi standar gizi dan higienis merupakan *service* yang menjadikan para Jemaah merasa nyaman, dan mereka akan merasakan biaya yang mereka keluarkan untuk melaksanakan ibadah haji maupun umrah seimbang dengan fasilitas yang diterima. 6) Pelayanan Kesehatan, meliputi pemeriksaan, perawatan dan pemeliharaan kesehatan calon Jemaah haji untuk menjaga agar Jemaah haji tetap dalam keadaan sehat, ketika sebelum berangkat dilakukan terlebih dahulu pengecekan Kesehatan, sesampainya di tanah suci dan

ketika sudah pulang di tanah air. (Nurfadilah dkk, 2022).

Standar pelayanan haji dan umrah didirikan untuk mengatur dan melaksanakan tata cara yang sudah ditentukan sebelumnya oleh lembaga itu sendiri. Standar pelayanan minimal sangat membantu bagi lembaga untuk memberikan pelayanan kepada calon Jemaah dan lebih memudahkan bagi mereka mengatur persyaratan-persyaratan yang akan dikumpulkan (Sukayat, 2016).

HASIL DAN PEMBAHASAN

KBIHU Al – Magfiroh merupakan salah satu unit organisasi dari sebuah yayasan yang bernama Yayasan Al – Magfiroh yang bertepatan di Jl. Raya Cipadung no. 433 rt/02 rw/01, Kel. Cipadung, Kec. Cibiru, Kota Bandung, Jawa Barat 40614. Mulai sejak tahun 2005 KBIHU Al–Magfiroh sudah mulai memberangkatkan jemaah nya. Didirikannya KBIHU Al – Magfiroh ini dengan tujuan utamanya untuk dapat berkhidmat dan melayani calon jemaah haji sebagai tamu Allah mulai dari proses pendaftaran sampai pelaksanaan ibadah haji di tanah suci.

KBIHU Al – Magfiroh menduduki sebagai KBIHU terbaik Peringkat Pertama Sekota Bandung dan Peringkat Ketiga se-Jawa Barat. KBIHU Al – Magfiroh juga mendapatkan 17 Sertifikat Penghargaan dari Kemenag dan sudah memberangkatkan lebih dari 1000 jemaah haji dan umrah.

KBIHU Al – Magfiroh menerapkan prinsip Amanah dan Terpercaya, memberikan kepastian dalam hal visa, jadwal keberangkatan hingga tiket pesawat dan hotel pemondokan. KBIHU Al– Magfiroh juga mempunyai pembimbing yang bersertifikat, pembimbing dan muthowif nya sudah berpengalaman dan tersertifikasi dalam membimbing jemaah haji.

Proses Rekrutmen KBIHU Al-Magfiroh

Proses rekrutmen menjadi tahap awal dalam menerima dan melayani calon jemaah haji. Berdasarkan salah satu pendapat ahli menyatakan bahwa rekrutmen mencakup sebuah proses dalam mencari dan menarik para calon anggota yang dapat memenuhi persyaratan yang telah ditetapkan oleh suatu Lembaga (Tunggal,1997).

Proses rekrutmen berdasarkan *Henry Simamora* dalam jurnal Manajemen yang ditulis oleh *Cris Person* meliputi beberapa poin penting dalam merekrut karyawan, di antaranya: 1) Penyusunan strategi untuk merekrut, 2) Pencarian pelamar-pelamar kerja, 3) Penyisihan pelamar-pelamar yang tidak cocok/penyaringan, 4) Pembuatan Kumpulan pelamar (Simamora, 1997).

Rekrutmen di dalam lingkup KBIHU berbeda dengan rekrutmen calon karyawan ataupun pekerja di suatu Perusahaan. Calon jemaah haji adalah

konsumen dari lembaga pemberangkatan jemaah haji. Konsumen merupakan orang atau perusahaan yang membeli suatu barang atau jasa dari pihak lain. Dalam konteks ini calon jemaah haji ialah konsumen dari biro perjalanan ibadah haji yang biasa disebut dengan Kelompok Bimbingan Ibadah Haji dan Umrah (KBIHU) dengan tujuan yaitu untuk menarik dan memikat sekumpulan besar calon jemaah haji yang telah memenuhi syarat administrasi agar ikut bergabung bersama lembaga tersebut.

Adapun maksud dan tujuan proses rekrutmen pada KBIHU Al – Magfiroh disini yaitu untuk bisa menarik sebanyak-banyaknya calon jemaah haji dan umrah yang sudah memenuhi standar kualifikasi untuk ikut serta dalam pelayanan yang diberikan oleh KBIHU juga bisa menjadi salah satu bagian dari lembaga KBIHU Al – Magfiroh.

Sistem rekrutmen calon jemaah haji di KBIHU Al – Magfiroh merupakan suatu kunci keberhasilan, maka dari itu KBIHU Al – Magfiroh memiliki cara yang berbeda dalam hal perekrutan jemaah haji. KBIHU Al – Magfiroh biasanya menggunakan metode rekrutmen melalui *word of mouth* atau biasa disebut brosur hidup dengan memanfaatkan alumni jemaah haji yang sebelumnya pernah menggunakan jasa pelayanan di KBIHU Al – Magfiroh dimulai dari perjalanan ibadah haji dari mulai pemberangkatan sampai pemulangan ke tanah air.

Proses pendaftaran menjadi langkah awal yang dilakukan untuk mendaftarkan diri bagi calon jemaah haji maupun umrah. Pendaftaran jemaah haji meliputi proses pencatatan nama, alamat, dan administrasi lainnya untuk mendaftarkan haji melalui Sitem Informasi Komputerisasi Haji Terpadu (SISKOHAT) di Kantor Kementerian Agama. SISKOHAT menjadi perangkat untuk mendata pendaftaran calon jemaah haji dan menjadi sarana menumbuhkembangkan sistem pelayanan haji yang awalnya bersifat manual menjadi otomatis melalui pemanfaatan teknologi informasi dan komunikasi sehingga dapat diperoleh database jemaah haji setiap tahunnya karena pendaftaran haji dilakukan sepanjang tahun dengan memberikan nomor porsi kepada setiap pendaftar (Kemenag, 2010).

Agar terwujudnya KBIHU yang banyak diminati oleh calon jemaah haji, tentunya harus memberikan pelayanan yang baik dalam proses pendaftaran jemaah haji yang merupakan kunci untuk meningkatkan kepuasan calon jemaah haji dan mewujudkan keberhasilan program haji yang diminati oleh banyak orang sehingga dapat meningkatkan kuantitas jemaah haji di KBIHU Al – Magfiroh.

Adapun persyaratan pendaftaran calon jemaah haji telah diatur dalam PMA RI No. 13 Tahun 2018 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji Reguler pada Pasal 4, diantaranya: 1) Beragama Islam, 2) Berusia minimal 12 tahun (pada saat

mendaftar), 3) Memiliki kartu identitas yang sah sesuai domisili, 4) Memiliki kartu keluarga, 5) Memiliki akta kelahiran atau surat kenal lahir atau kutipan akta nikah atau ijazah, 6) Memiliki Tabungan atas nama jemaah yang bersangkutan pada BPS BPIH, 7) Pas foto berwarna ukuran 3x4 dengan latar belakang putih, dengan ketentuan sebagai berikut, *pertama*, Warna baju/kerudung harus kontras dengan latar belakang, *kedua*, Tidak sedang menggunakan pakaian dinas kerja, *ketiga*, Tidak menggunakan kacamata, *keempat*, Minimal 80% tampak wajah, *kelima*, bagi wanita menggunakan busana Muslimah. 8) Bupati / Wali Kota dapat menambah persyaratan pendaftaran berupa surat keterangan domisili. Bagi calon jemaah haji yang ingin mendaftar haji melalui KBIHU Al–Magfiroh bisa langsung mendatangi Sekretariat KBIHU Al – Magfiroh yang berada di Jl. Raya Cipadung no. 433 rt/02 rw/01, Kel. Cipadung, Kec. Cibiru.

Staf yang ada di KBIHU Al - Magfiroh akan membantu pengurusan administrasi pendaftaran haji ke Departemen Agama ataupun mutasi murni. Fasilitas yang akan didapatkan calon jemaah haji adalah pemateri yang kompeten dan berpengalaman, bimbingan manasik, sarana multimedia, alat peraga praktik manasik, tempat manasik yang luas dan nyaman, serta konsumsi selama pelaksanaan manasik haji.

Berkaitan dengan proses pendaftaran jemaah haji di KBIHU Al –Magfiroh, salah satu jemaah yang pernah berangkat menggunakan jasa pelayanan KBIHU Al – Magfiroh memberikan keterangan mengenai prosedur pendaftaran di KBIHU Al – Magfiroh secara singkatnya, beliau bernama Ibu Hj. Noneng dan mengatakan,

Proses pendaftarannya disini sesuai SOP, kaya KK, KTP, Paspor, Surat Kesehatan, surat Istitha'ah sama perbekalan uang buat setoran awal. Nah kalo buat jemaah haji lansia harus ada pendampingnya. Buat Ibu pribadi waktu itu pembayarannya cash 25 juta ke KBIHU Al – Magfiroh buat disetorin ke Kemenag nanti bayarnya ke BPS lewat BSI terus pelunasannya bayar lagi Rp.26.336.000, terus ngisi formulirnya juga offline tulis tangan. (Wawancara dengan Ibu Hj. Noneng salah satu alumni jemaah haji KBIHU Al – Magfiroh, pada tanggal 30 November 2023).

Berdasarkan paparan di atas mengenai prosedur pendaftaran, KBIHU Al-Maghfiroh juga menerapkan prinsip Amanah dan Terpercaya, memberikan kepastian dalam hal visa, jadwal keberangkatan hingga tiket pesawat dan hotel pemondokan. KBIHU Al – Maghfiroh juga mempunyai pembimbing yang bersertifikat, pembimbing dan muthowif nya sudah berpengalaman dan tersertifikasi dalam membimbing jemaah haji.

Pelaksanaan Strategi Rekrutmen KBIHU Al-Magfiroh

Setiap lembaga yang beroperasi pastinya memerlukan strategi manajemen rekrutmen untuk mengoptimalkan kelebihannya. Kaitannya dengan perekrutan jemaah haji ada beberapa hal yang harus dipertimbangkan dalam setiap perekrutan calon jemaah haji yang mendaftar dari tahun ke tahun. Semakin baik strategi rekrutmen yang diterapkan oleh suatu KBIHU maka akan semakin banyak juga calon jemaah haji yang menjadi bagian dari keluarga KBIHU itu sendiri.

KBIHU Al – Magfiroh dalam menjalankan strategi rekrutmennya biasanya menggunakan dan memanfaatkan para alumni jemaah haji yang sebelumnya menggunakan pelayanan di KBIHU Al – Magfiroh dari mulai pemberangkatan sampai pemulangan ke tanah air.

Proses manajemen strategi harus dilakukan dengan sistematis dan berurutan. Sebuah organisasi atau lembaga dapat menentukan strategi yang terbaik dalam skala jangka panjang untuk berupaya memajukan organisasi tersebut dengan melaksanakan tahapan-tahapan yang sesuai.

Strategi rekrutmen tidak terlepas dari konsep promosi melalui alumni jemaah saja, melainkan di dalamnya dapat menawarkan suatu jasa pada Masyarakat sekitar. Dalam hal ini KBIHU Al – Magfiroh menerapkan beberapa strategi manajemen rekrutmen calon jemaah haji, antara lain, 1) Strategi Internal Strategi internal merupakan suatu strategi yang dilakukan untuk merekrut calon jemaah haji dari dalam Yayasan KBIHU Al – Magfiroh sendiri. Strategi rekrutmen ini dapat dilakukan dengan kegiatan sosialisasi misalnya dengan diadakannya pengajian rutin setiap minggu nya sambil menyampaikan terkait jasa pelayanan bimbingan manasik di KBIHU Al – Magfiroh. 2) Strategi Eksternal, Strategi eksternal disini suatu strategi yang dilakukan untuk merekrut calon jemaah haji dari luar Yayasan KBIHU Al – Magfiroh. Strategi eksternal disini dapat dilakukan dengan cara-cara sebagai berikut; *Pertama*, Pembuatan Pamflet dan Spanduk, Strategi ini sudah menjadi hal lumrah di setiap lembaga atau Yayasan. KBIHU Al – Magfiroh menerapkan strategi ini sebagai salah satu cara untuk merekrut jemaah nya dengan memasang pamflet di depan kantor KBIHU Al – Magfiroh yang bertepatan di depan jalan raya dan bisa menjadi bahan pertimbangan orang-orang yang lewat untuk bisa bergabung dengan KBIHU Al – Magfiroh dan orang lain akan mengetahui keberadaan KBIHU Al – Magfiroh itu dengan melihat spanduk yang ada di depan kantornya. *Kedua*, Pemasaran melalui Alumni Jemaah Haji, Strategi ini juga sudah dianggap strategi yang paling ampuh dan pastinya mempunyai kontribusi besar dalam perekrutan calon jemaah haji, karena dengan ini dapat menjadi jaringan komunikasi untuk menyebarkan informasi seorang alumni jemaah haji kepada calon jemaah haji tentang proses pendaftaran dan persyaratan kepada calon jemaah haji. Alumni jemaah haji juga akan menceritakan

terkait kepuasannya dalam pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh serta calon jemaah haji yang mendengarkan dapat membuktikannya sendiri dengan ikut serta dalam bimbingan manasik di KBIHU Al – Magfiroh.

Penyebaran informasi melalui alumni jemaah haji di KBIHU Al – Magfiroh biasa disebut dengan istilah brosur hidup seperti yang dikatakan oleh Ketua Pimpinan KBIHU Al – Magfiroh,

Cara merekrut jemaah kenapa bisa sampe ribuan jemaah yang datang ke KBIHU Al – Magfiroh, yaitu tadi rata-rata menggunakan strategi brosur hidup. Ada kemarin jemaah yang datang kesini saya tanya darimana tau KBIHU Al – Magfiroh dan ibu nya jawab tau dari H. Nanda di Cileunyi katanya yang udah berangkat tahun lalu. Bahkan ada yang sampe dianter dengan alumni jamaah sini buat daftarin tetangganya ke KBIHU Al – Magfiroh. Dan bisa jadi jalur silaturahmi antar jemaah nantinya. (Wawancara dengan Ketua KBIHU Al – Magfiroh, KH. Aceng Surana pada tanggal 1 Mei 2023).

Perekrutan calon jemaah haji KBIHU Al – Magfiroh kebanyakan tidak menggunakan brosur seperti KBIHU yang lain. Seperti halnya yang dikatakan oleh Ketua KBIHU Al – Magfiroh, bukan berarti tidak perlu dan tidak penting menggunakan brosur untuk merekrut jemaahnya melainkan ada cara yang lebih efektif dan efisien yang berkualitas dan berhasil yaitu melalui brosur hidup. Cetakan ini lah yang menjadi cetakan pertama yang mengikuti bimbingan manasik di KBIHU Al – Magfiroh mulai dari tahun 2005 sampai sekarang tahun 2024 dan kemungkinan hanya dilakukan oleh KBIHU Al – Magfiroh saja.

Berdasarkan keterangan di atas, penyebaran brosur hidup ini bukan hanya transfer informasi saja kepada calon jemaah haji melainkan menjadi penyambung tali silaturahmi antar sesama jemaah KBIHU Al – Magfiroh agar tetap berjaln kekeluargaannya dengan Yayasan KBIHU Al – Magfiroh sehingga membawa dampak positif untuk bisa merekrut calon Jemaah haji dan bergabung dengan KBIHU Al-Magfiroh Program rekrutmen yang digunakan oleh KBIHU Al – Magfiroh menggunakan berbagai macam cara untuk dapat merekrut calon jemaah haji maupun umrah diantaranya yaitu memanfaatkan alumni jemaah haji dan umrah yang pernah menggunakan jasa pelayanan di KBIHU Al – Magfiroh dan juga menggunakan metode *word of mouth* atau yang biasa disebut dengan brosur hidup. Alumni jemaah haji KBIHU Al – Magfiroh bisa mengajak dan merekomendasikan KBIHU Al – Magfiroh sebagai biro perjalanan ibadah haji yang sudah memenuhi standarisasi dalam memberikan pelayanan kepada jemaahnya dengan baik. Seperti halnya yang dikatakan oleh KH. Aceng Surana selaku Ketua KBIHU Al – Magfiroh.

Di Al – Magfiroh setiap minggunya di adakan agenda pengajian rutin setiap hari kamis siang, untuk apa? Salah satunya sebagai tali silaturahmi antar keluarga dengan jemaah Al – Magfiroh. Setiap tahun juga ada acara halal bihalal dengan alumni jemaah haji agar tali silaturahmi tidak terputus. Dan dapat dijadikan sebagai wadah kekeluargaan untuk merekrut calon jemaah haji yang ingin bergabung di KBIHU Al – Magfiroh. (Wawancara dengan KH. Aceng Surana selaku Ketua KBIHU Al – Magfiroh pada tanggal 1 Mei 2023).

Berdasarkan keterangan di atas mengenai adanya kegiatan silaturahmi alumni jemaah haji dengan diadakannya pengajian mingguan setiap hari kamis dan bertempat di majlis ta’lim Al – Magfiroh. Kegiatan pengajian rutin ini bertujuan untuk menjaga tali silaturahmi antar jemaah dan menjaga kualitas kemabruan jemaah haji setelah pulang ke tanah air. Ini menjadi salah satu program rekrutmen calon jemaah haji yang bertujuan untuk menjaga kualitas kemabruan jemaah haji setelah pulang ke tanah suci dan juga dapat memberikan minat yang lebih terhadap tetangga jemaah haji, teman ataupun saudara sehingga ada keinginan untuk ikut bergabung dalam bimbingan manasik bersama KBIHU Al – Magfiroh.

KBIHU Al – Magfiroh mempunyai metode yang berbeda dengan KBIHU yang lain terutama di sekitar Bandung Timur mengenai program rekrutmen dengan menggunakan sistem penyebaran brosur atau menggunakan promosi di berbagai media sosial. Dalam hal ini KBIHU Al – Magfiroh mempunyai ciri khas tersendiri yaitu dengan menggunakan sosial media salah satunya *story* Whatsapp sebagai bentuk promosi dalam merekrut jemaahnya. Mulai dari pelaksanaan bimbingan manasik ataupun teori pastinya selalu diperlihatkan kepada sosial media bahwasannya bimbingan di KBIHU Al – Magfiroh ini sudah pasti nyaman, aman dan pelayanannya pun memuaskan. Orang lain bisa melihat berbagai kegiatan yang dilaksanakan oleh jemaah haji sehingga menarik minat calon jemaah lain untuk ikut bergabung dengan KBIHU Al – Magfiroh.

Adapun media yang biasa digunakan sebagai salah satu program rekrutmen KBIHU Al – Magfiroh ini sangat penting karena untuk memudahkan calon jemaah haji untuk mendapatkan informasi yang berupa profil KBIHU dan informasi lainnya terkait bimbingan manasik apa saja yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh sehingga menjadi sebuah keyakinan untuk calon jemaah haji untuk bisa mengikuti pelayanan dan bimbingan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh.

Hasil Rekrutmen KBIHU Al-Magfiroh

Hasil dari pelaksanaan strategi manajemen rekrutmen yang diterapkan oleh KBIHU Al – Magfiroh dapat memberikan manfaat tersendiri. Tidak terlepas dari implementasi dan efektivitas yang akan membuahkan hasil yang baik untuk meningkatkan kuantitas jemaah haji.

KBIHU Al – Magfiroh mempunyai beberapa strategi yang akan dijalankan selama berlangsungnya proses rekrutmen untuk meningkatkan kuantitas jemaah. Strategi rekrutmen ini harus dilakukan dengan baik dan benar agar tujuan-tujuan yang telah direncanakan dapat tercapai dengan baik.

Untuk mengimplementasikan program-program yang telah di rencanakan sebelumnya, ada beberapa bentuk implementasi dari strategi yang digunakan oleh KBIHU Al – Magfiroh dalam merekrut calon jemaah haji.

Pertama, dengan memanfaatkan alumni jemaah haji yang telah mengikuti bimbingan manasik haji di KBIHU Al – Magfiroh. Cara ini menjadi daya saing terhadap KBIHU sekitarnya karena telah banyak jemaah yang mengikuti bimbingan di KBIHU Al – Magfiroh bahkan ada peningkatan kuantitas jemaah di setiap tahunnya. Hal ini menjadi terbukti dengan banyaknya calon jemaah haji yang mendaftar dengan indikasi mendapatkan informasi dari jemaah haji yang telah berangkat tahun-tahun sebelumnya dan pernah mengikuti bimbingan di KBIHU Al – Magfiroh.

Kedua, KBIHU Al – Magfiroh berada di naungan Yayasan Al – Magfiroh yang tidak hanya menaungi KBIHU saja, tetapi juga menaungi Masjid Jami dan Majelis Ta’lim Al – Magfiroh yang berfungsi juga untuk merekrut calon jemaah haji dari luar. Jemaah Majelis Ta’lim Al – Magfiroh terhitung lebih dari 300 jemaah, yang di dalamnya sudah bergabung dengan KBIHU Al – Magfiroh dan mudah bagi lembaga KBIHU Al – Magfiroh untuk merekrut jemaah nya melalui pengajian rutin di Majelis Ta’lim Al – Magfiroh.

Salah satu implementasi dengan menggunakan strategi yang disampaikan melalui alumni jemaah haji yang pernah menggunakan jasa pelayanan KBIHU Al – Magfiroh merupakan strategi yang paling ampuh dan mempunyai kontribusi yang sangat besar dalam proses perekrutan jemaah haji dibandingkan dengan strategi lain yang digunakan oleh sebagian biro perjalanan haji. Alumni jemaah yang merasa puas dengan pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh akan menyampaikan kepada orang-orang di sekitarnya bahwa pelayanan yang diberikan itu sangat baik mulai dari bimbingan manasik sampai pelaksanaan ibadah haji. Orang yang sudah mendengar perkataan dari alumni itu sendiri akan membuktikannya sendiri dan juga akan merekomendasikan kepada orang lain sehingga semakin lama berita pelayanan di KBIHU Al – Magfiroh ini akan

semakin meluas di kalangan Masyarakat maupun umum yang dapat menarik minat calon jemaah haji untuk ikut mendaftar pelaksanaan bimbingan ibadah haji maupun umrah di KBIHU Al – Magfiroh.

Strategik menciptakan analisis yang tepat tentang kekuatan yang dimiliki oleh organisasi, kelemahan yang mungkin melekat pada dirinya, berbagai peluang yang mungkin timbul dan harus dimanfaatkan serta ancaman yang diperkirakan akan dihadapi. Dengan analisis yang tepat berbagai alternatif yang dapat ditempuh akan terlihat.

Keberhasilan suatu lembaga atau perusahaan bergantung pada banyaknya faktor. Salah satu faktor yang mempengaruhi keberhasilan sebuah lembaga yaitu kepuasan konsumen dengan diberikan pelayanan yang baik.

Ibu Hj. Rukmini yang merupakan salah satu alumni jemaah haji keberangkatan tahun 2018 berdasarkan hasil wawancara dengan peneliti mengenai kepuasan jemaah haji dalam hal proses pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh mengatakan :

Sangat memuaskan menurut ibu mah tidak ada yang perlu diperbaiki, apalagi soal fasilitas yang diberikan dari sini, seperti pendampingan petugas nya baik-baik waktu di tanah air sama di tanah suci, pelayanan kesehatan juga *standby* disana, hotel nya juga nyaman, menu makanan juga enak-enak pokoknya puas Ibu mah berangkat haji teh. Makanya ibu selalu ngerekomendasiin sama orang-orang kalo mau hajian di KBIHU Al – Magfiroh aja karena kerasa ku ibu hasil nya gimana memuaskan pisan pokoknya mah. (Wawancara dengan Ibu Hj, Rukmini salah satu alumni jemaah haji KBIHU Al – Magfiroh, pada tanggal 30 November 2023)

Hasil wawancara di atas sudah terlihat bahwa pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh sangat memuaskan bagi jemaah nya. KBIHU Al – Magfiroh mengedepankan pelayanan dan fasilitas yang berkualitas seperti rasa aman, nyaman dan kepuasan para jemaah haji dan umrah. Sehingga banyak keluarga yang sudah melaksanakan ibadah haji dan umrah di KBIHU Al-Magfiroh juga mempromosikan kepada orang lain dengan memberikan *feedback* yang baik agar calon jemaah lain tertarik dengan pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh.

Kuantitas calon jemaah haji yang mendaftar dan mengikuti bimbingan di KBIHU Al – Magfiroh semakin meningkat setiap tahunnya. Banyak calon jemaah haji yang mendaftar dan mengikuti bimbingan manasik haji datang dari jemaah Majelis Ta’lim Al – Magfiroh maupun diluar dari Majelis Ta’lim karena mendapatkan informasi dari alumni jemaah haji yang pernah mengikuti atau mendaftar di KBIHU Al – Magfiroh.

Dilihat dari keberangkatan tahun 2023, KBIHU Al – Magfiroh memberangkatkan sebanyak 198 jemaah haji. Dengan strategi yang sama dari tahun ke tahun dan bisa mendapatkan julukan KBIHU terbaik se-Kota Bandung. KBIHU Al – Magfiroh memberikan pelayanan yang profesional sesuai dengan keinginan calon jemaah haji sehingga banyak diminati oleh orang lain untuk bisa mengikuti bimbingannya.

KBIHU Al – Magfiroh telah berhasil memberangkatkan jemaah haji sebanyak 409 jemaah selama dua tahun berlangsung, berikut data singkat jemaah haji yang tergabung pada KBIHU Al – Magfiroh dalam rentang tahun 2023 – 2024.

Tabel 1. Jumlah Jemaah Haji KBIHU Al-Magfiroh tahun 2023

No	Jenis Kelamin	Jumlah
1	Jemaah Haji Laki-laki	77 Jemaah
2	Jemaah Haji Perempuan	121 Jemaah
Jumlah 198 Jemaah		

Sumber: Hasil wawancara penelitian

Berdasarkan tabel diatas peneliti juga telah mewawancarai beberapa jemaah haji yang telah melaksanakan ibadah haji menggunakan jasa pelayanan di KBIHU Al – Magfiroh, bahwasannya pelayanan dan fasilitas yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh sudah sangat baik dan selalu siap dalam mempersiapkan kebutuhan jemaah nya. Para jemaah yang sudah di wawancara oleh peneliti menyatakan sangat puas akan pelayanan yang diberikan oleh KBIHU Al – Magfiroh dan sudah terbukti bahwasannya ada peningkatan kuantitas jemaah haji KBIHU Al – Magfiroh di setiap tahunnya.

Kuantitas jemaah haji di KBIHU Al – Magfiroh semakin meningkat sesuai dengan hasil yang di teliti dari tahun 2023 sampai tahun 2024. Dalam merekrut calon jemaah haji terlihat dari pembimbing haji yang sudah profesional dalam memberikan pelayanannya dengan kualitas pelayanan prima dan mampu memberikan kepuasan kepada jemaahnya. Di dukung dengan adanya fasilitas yang memadai seperti sarana dan prasarana yang tersedia di KBIHU Al – Magfiroh memudahkan dalam proses bimbingan manasik haji.

Berdasarkan paparan di atas dapat dirumuskan bahwa semakin meningkatnya kuantitas calon jemaah haji yang akan bergabung dengan KBIHU Al – Magfiroh maka harus tetap semakin meningkatnya kualitas pelayanan yang diberikan oleh pengurus KBIHU Al – Magfiroh sehingga tujuan tersebut akan tercapai secara terus-menerus dan dalam mengedepankan pelayanan kepada

jemaah yang bergabung di KBIHU Al – Magfiroh akan merasa puas dan terlayani secara maksimal.

PENUTUP

Proses pendaftaran calon Jemaah haji di KBIHU Al-Magfiroh menerapkan program strategi rekrutmen yang baik, dimulai dari pemberian prosedur yang cukup mudah karena pada pelaksanaannya memberikan bimbingan dan pelayanan yang baik dengan menyusun secara administratif. Fasilitas yang diberikan juga sangat memadai dan bekerjasama dengan pihak-pihak yang mendukung keberangkatan ibadah haji seperti akomodasi, transportasi, konsumsi serta pelayanan kesehatan yang cukup maksimal.

Pelaksanaan strategi manajemen yang digunakan oleh KBIHU Al- Magfiroh dalam merekrut para Jemaah nya menggunakan strategi internal dan eksternal dalam meraih hasil yang maksimal. Proses strategi internal yang digunakannya melalui kegiatan sosialisasi pengajian rutin dan halal bihalal setiap tahunnya. Adapun strategi ekstenal dalam merekrut Jemaah nya dengan menggunakan pamflet, spanduk juga melalui pemasaran alumni Jemaah haji yang menjadi strategi paling ampuh di ruang lingkup KBIHU Al-Magfiroh

Hasil dari strategi rekrutmen jemaah haji di KBIHU Al-Magfiroh berjalan secara efektif dan efisien. serta dapat diimplikasikan kepada calon jemaah haji sehingga dapat memberikan efek dalam meningkatnya kuantitas jemaah haji. Dapat dilihat dari sisi kuantitas Jemaah haji yang dari tahun ke tahunnya mendapatkan peningkatan jumlah Jemaah, tahun 2023 memberangkatkan 198 jemaah haji dan tahun 2024 memberangkatkan 211 jemaah haji. Dengan ini sudah membuktikan bahwa KBIHU Al-Magfiroh dapat memberikan pelayanan yang sangat baik kepada jemaahnya sehingga Jemaah terus bertambah dan para Jemaah juga merasa senang dan puas atas pelayanan yang diberikan.

Dalam pelaksanaan perekrutan calon Jemaah haji dan umrah di KBIHU Al-Magfiroh sudah terbilang bagus dalam segi manajemennya, akan tetapi kurangnya pemanfaatan sosial media sebagai bentuk promosi bahkan sumber informasi terkait pelaksanaan ibadah haji dan umrah yang diselenggarakan di KBIHU Al-Magfiroh.

DAFTAR PUSTAKA

- Al-Hasbi, M. B. (1999:377). *Fiqh Praktis*. Bandung: Mizan.
- David, F. R. (2006:67). *Manajemen Strategi Konsep Edisi 10*, Jakarta: Salemba Empat
- Hasibuan. (2007). *Manajemen Dasar, Pengertian dan Masalah*, Jakarta: Bumi Aksara

A. N. Fitri, D. Solahudin, P. D. Fitriani

Hunger, W. (2012). *Manajemen Strategis*, Yogyakarta: Andi Publisher.

Kemenag. (2010:193). *Intisari Langkah-Langkah Pembinaan Haji*. Jakarta: Direktorat Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah, 193.

Manullang, M. (1996:15). *Dasar - Dasar Manajemen*. Yogyakarta: Gajah Mada University Press.

Marpudin, dkk. (2022). Management of Hajj Manasik Guidance Based on Religious Moderation dalam *Ilmu Dakwah: Academic Journal for Homiletic Studies*, 16(2)264-286.

Mulyadi. (2005:32). *Sistem Manajemen Strategi Berbasis Balanced Scorecard*. Yogyakarta: UPPAMP YKPN

Mulyono, H. (2010:92-95). *Buku Lengkap dan Praktis Haji dan Umrah*. Jogjakarta: Bening

Nurfadillah, dkk. (2022). Manajemen Strategik Bimbingan Manasik Haji dalam Meningkatkan Kualitas Jemaah dalam *MABRUR Academic Journal off Hajj and Umra*, 1(8)107-124.

Siagian, S.P. (2013:21). *Manajemen Sumber Daya Manusia*, Jakarta: Bumi Aksara

Simamora, H. (1997 : 214). *Manajemen Sumber Daya Manusia, edisi 2*. Yogyakarta: STIE YKPN

Supratikno, H. (2003:11). *Advanced Strategik Management Back To Bassic Approach*, Jakarta: PT. Gramedia Pustaka Utama.

Sukayat, T. (2016:132). *Manajemen Haji, Umrah dan Wisata Agama*, Bandung: Simbiosis Rekatama.

Tunggal, A.W . (1997:56). *Kamus Manajemen Sumber Daya Manusia*. Jakarta: Gramedia Pustaka Utama.