

**ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK
MEMPERTAHANKAN DAYA SAING PADA (PT
BAHANA SUKSES SEJAHTERA TRAVEL)**



SKRIPSI

Di ajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk Memperoleh Gelar Sarjana
Ekonomi (S.E)

OLEH

NOPITA SARI



1911170006

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN HAJI DAN UMRAH
JURUSAN MANAJEMEN HAJI DAN UMRAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI
SOEKARNO BENGKULU (UINFAS)**

2023M/ 1445 H

PERSETUJUAN PEMBIMBING

Skrripsi yang ditulis oleh Nopita Sari, NIM 1911170006
dengan judul "Analisis Strategi Bisnis Untuk
Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses
Sejahtera Travel)": Program Studi Manajemen Haji dan Umrah
Jurusan Ekonomi Islam telah diperiksa dan diperbaiki sesuai
dengan saran pembimbing I dan II. Oleh karena itu, skripsi ini
disetujui dan layak untuk diujikan dalam sidang *munagasyah*
skripsi Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam
Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu
Bengkulu, Februari 2023 M. /
Rajab 1444 H

 Pembimbing I
 Pembimbing II

Idwal B.MA Herlina Yustati, MA.Ek
NIP. 198307092009121005 NIP. 198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA

UNIVERSITAS ISLAM NEGERI

FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Kelurahan Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon: (0736) 51276-51171-53879 Faksimili: (0736) 51171-51172

Website: www.uinbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas akhir dengan judul **"Analisis Strategi Bisnis Untuk**

Mempertahankan Daya Saing Pada (P.T. Bahana Sukses Sejahtera

Travel)" yang disusun oleh:

Nama : **Nopita Sari**

NIM : **1911170006**

Program Studi : **Manajemen Haji dan Umroh**

Bentuk Tugas Akhir : **Skripsi**

Telah diuji dan dipertahankan di depan **Tim Sidang Munaqasyah Fakultas**

Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno

Bengkulu pada :

Hari : **Selasa**

Tanggal : **07 februari 2023/ 27 Jumadil Akhir 1444**

Dinyatakan **LULUS**. Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan

sebagai syarat guna memperoleh gelar Sarjana dalam bidang **Ekonomi**

Syariah dan diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E.)

Bengkulu, Februari 2023

4 Rajab 1444

Tim Sidang Munaqasyah

Ketua

Sekretaris

Dr. H. Supardi, M. Ag

NIP.19650410199303007

Adi Setiawan, Lc. M. Ed

NIP.19880331201931005

Penguji 1

Penguji 2

Dr. H. Supardi, M. Ag

NIP.19650410199303007

Yenti Sumarni, MM

NIP.197904162007012020

Mengetahui,

Dekan



Dr. H. Supardi, M. Ag

NIP.19650410199303007

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul "Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno (UINFAS) Bengkulu maupun di perguruan tinggi lainnya.
2. Skripsi ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan masalah saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari tim pembimbing.
3. Di dalam skripsi ini tidak terdapat hasil karya atau pendapat yang telah ditulis atau dipublikasikan orang lain, kecuali kutipan secara tertulis dengan jelas dan dicantumkan sebagai acuan di dalam naskah saya dengan disebutkan nama pengarangnya dan di cantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila di kemudian hari terdapat penyimpanan dan tidak kebenaran pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana serta sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, February 2023 M



Nopita Sari
NIM.1911170006

MOTTO

- Bukanlah Kesulitan yang membuat kita takut, tetapi ketakutanlah yang membuat kita sulit, karena itu jangan pernah mencoba untuk menyerah dan jangan pernah menyerah untuk mencoba. Maka janganlah katakan kepada Allah “aku punya masalah, namun katakan pada masalah: aku punya Allah yang maha segalanya”.

(Ali Bin Abi Thalib)

- Nasib saya ada ditangan saya sendiri, maju atau mundur tergantung pada diri saya sendiri.
- Sekali kau kehilangan harapan, kau kehilangan seluruh kekuatan untuk menghadapi dunia, jangan pernah berhenti untuk bermimpi dan jangan pernah berhenti untuk mewujudkannya.

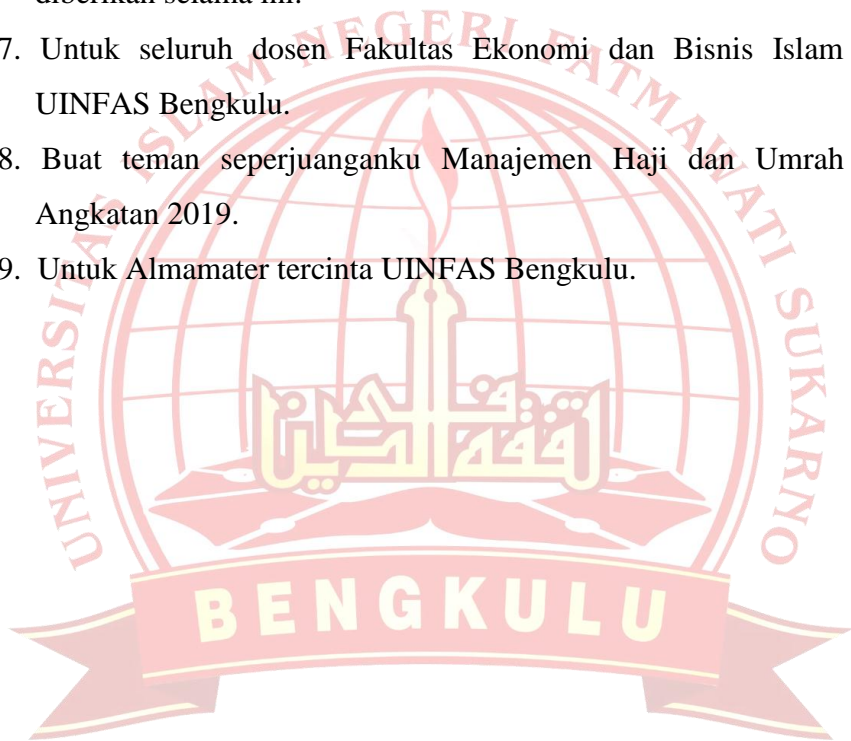
~(Nopita Sari)~

PERSEMBAHAN

Puji syukur padamu ya Allah dan saya persembahkan skripsi ini terutama yang kusayangi dalam hidupku:

1. Kedua orang tuaku Ayahandaku Bapak Berahi dan Ibu Mardiana yang tersayang, Terimakasih atas motivator yang paling terbesar dalam hidupku yang senantiasa menyertai setiap langkah dalam kehidupanku sehingga aku menjadi seperti sekarang ini.
2. Untuk Saudaraku (Budi harjo, Yetti Gunarsih, Sidarjo, Desi Adha), walaupun saat dekat kita sering bertengkar, tapi saat jauh kita saling merindukan, terimakasih untuk bantuan dan semangat dari kalian, serta awal dari kesuksesanku ini dapat membanggakan kalian.
3. Untuk keluarga besarku tersayang kakak ipar (syaproni, Rudi) dan ayuk ipar (Sulis dan wentriana) serta keponakan aku (Galang, hoviza, ebil, zizi, dalfino, abil dan handaru) serta adik dan kakak sepupu, terimakasih untuk dukungan dan nasehat kebaikan selama ini.
4. Untuk dosen pembimbingku bapak Idwal, B.MA selaku pembimbing I dan ibu Herlina Yustati, MA.Ek selaku pembimbing II, yang tiada henti membimbing, membantu, memotivasi, serta mendoakan anak bimbingannya dengan penuh keikhlasan dan kasih sayang.

5. Buat teman Seperjuanganku Mepi Epriani sedari masuk kuliah sampai kini yang selalu berdua terimakasih atas motivasi dan dukungannya.
6. Keridyan Saputra thank you atas motivasi dan dukungan yang diberikan selama ini.
7. Untuk seluruh dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam UINFAS Bengkulu.
8. Buat teman seperjuanganku Manajemen Haji dan Umrah Angkatan 2019.
9. Untuk Almamater tercinta UINFAS Bengkulu.



ABSTRAK

Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing
Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel).

Oleh Nopita Sari (1911170006)

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel). Jenis penelitian yang dilakukan merupakan jenis penelitian lapangan (*Field research*) dengan pendekatan kualitatif. Hasil penelitian ini dapat disimpulkan bahwa analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel) dengan menggunakan konsep strategi diferensiasi yang mempertahankan daya saing dengan mempromosikan produk paket ibadah umrah menggunakan media sosial seperti akun facebook, instagram dan youtube. dan juga untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat. Faktor pendukung pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel terdiri dari lokasi dan pelayanan, sedangkan faktor penghambat kurangnya pengetahuan jamaah dalam melaksanakan ibadah umrah.

Kata Kunci: *Strategi Bisnis, Daya Saing*

ABSTRACT

Business Strategy Analysis To Maintain Competitiveness At (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel).

By Nopita Sari, (1911170006)

This study aims to determine the analysis of business strategy in maintaining competitiveness at (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel). This type of research is a type of field research (Field research) with a qualitative approach. The results of this study can be concluded that the analysis of business strategy in maintaining competitiveness at (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel) uses the concept of a differentiation strategy that maintains competitiveness by promoting Umrah worship packages using social media such as Facebook, Instagram and YouTube accounts. and also know the supporting and inhibiting factors. Supporting factors at PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel consists of location and service, while the inhibiting factor is the lack of knowledge of pilgrims in carrying out the Umrah pilgrimage.

Keywords: Business Strategy, Competitiveness

KATA PENGANTAR

Segala puji bagi Allah SWT yang telah memberikan rahmat dan hidayahnya sehingga dapat menyelesaikan skripsi ini yang berjudul “ANALISIS STRATEGI BISNIS UNTUK MEMPERTAHAKAN DAYA SAING PADA (PT. BAHANA SUKSES SEJAHTERA TRAVEL). Shalawat dan salam senantiasa tercurah kepada manusia terbaik pilihan Allah, Rasulullah Muhammad SAW, Suri tauladan bagi seluruh alam, serta keluarga beliau, sahabat sahabiyah, tabiin, dan orang-orang yang mengikuti petunjuknya serta berjalan dalam barisan sehingga tiada lagi fitnah di muka bumi.

Sungguh tiada kata yang pantas terucap selain ungkapan syukur alhamdulillah atas karunia yang telah dilimpahkan dan diberikan oleh Allah SWT berupa kesempatan dan kekuatan untuk menyelesaikan Tugas akhir. Penyusunan skripsi ini bertujuan untuk memenuhi persyaratan dalam memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (SE) pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).

Dalam proses penyusunan skripsi ini, penulis mendapat bantuan dari berbagai pihak. Dengan demikian penulis ingin mengucapkan rasa terima kasih kepada:

1. Prof. Dr. H. Zulkarnain Dali, M.Pd. Selaku Rektor
Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu
(UINFAS).

2. Dr. H. Supardi, M.Ag Selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).
3. Faisal Muttaqin, S.E, M.S.M Selaku ketua prodi Manajemen Haji dan Umrah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).
4. Adi Setiawan, M.E.I Sekretaris Jurusan Manajemen Haji dan Umrah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).
5. Eka Sri Wahyuni S.E.MM Ketua Jurusan Manajemen Haji dan Umrah Universitas Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS).
6. Idwal, B.MA Selaku pembimbing 1, yang telah memberikan bimbingan, motivasi, semangat serta arahan dengan penuh kesabaran.
7. Herlina Yustati MA.Ek Selaku Pembimbing II, yang telah banyak meluangkan waktunya untuk memberi bimbingan, arahan, semangat, dan ilmu pengetahuannya kepada peneliti selama menyusun skripsi hingga akhirnya skripsi ini bisa terselesaikan.
8. Kedua Orang tuaku yang tercinta terimakasih telah mendidik dan membesarkan yang senantiasa mendoakan kesuksesanku.

9. Rekan-Rekan seperjuan Manajemen Haji dan Umrah yang tak dapat disebutkan satu persatu.
10. Bapak dan Ibu Dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS) yang telah mengajar dan membimbing serta memberikan berbagai ilmunya dengan pebuh keihklasan.
11. Staff dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Negeri Fatmawati Soekarno Bengkulu (UINFAS) .
12. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan skripsi ini.

Dalam penyusunan skripsi ini penulis menyadari masih banyak kelemahan dan kekurangan dari berbagai sisi. Oleh karena itu penulis mohon maaf dan mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun demi kesempurnaan penulis kedepannya.

Bengkulu, Februari 2023

Penulis



Nopita Sari
191117006

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL.....	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING.....	ii
ABSTRAK.....	v
ABSTRACT.....	vi
MOTTO.....	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATAPENGANTAR.....	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR GAMBAR.....	43
DAFTAR LAMPIRAN.....	77
BAB 1 PENDAHULUAN.....	1
A. Latar Belakang Masalah.....	1
B. Rumusan Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian.....	7
D. Kegunaan Penelitian.....	8
E. Penelitian Terdahulu.....	8
F. Metode Penelitian.....	15
1. Jenis dan Pendekatan Penelitian.....	15
2. Waktu dan Lokasi Penelitian.....	15
3. Informan Penelitian.....	16
4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data.....	16
5. Teknik Analisis Data.....	19
G. Sistematika Penulisan.....	20

BAB II LANDASAN TEORI

A. Strategi Bisnis.....	22
1. Pengertian Strategi Bisnis.....	22
2. Prinsip Bisnis Dlam Islam.....	28
3. Konsep-Konsep Strategi Bisnis.....	29
4. Karakteristik Ekonomi Islam Pada Bisnis.....	32
B. Daya Saing.....	33
1. Pengertian Daya Saing.....	33
3. Strategi Peningkatan Daya Saing.....	38
C. Bisnis Dalam Islam.....	39
1. Pengertian Bisnis Dalam Islam.....	39
2. Bisnis Yang Diperbolehkan dan Dilarang Oleh Islam.....	40
3. Tujuan Bisnis Dalam Islam.....	42
D. Biro Perjalanan Haji dan Umrah Travel Agent.....	43
1. Pengertian Biro Perjalanan Haji dan Umrah.....	43

BAB III GAMBARAN UMUM DAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	45
B. Letak Geografis PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	46
C. Visi dan Misi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	47
D. Struktur PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	48
E. Paket Umrah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	50
F. Persyaratan Umrah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.....	50

BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

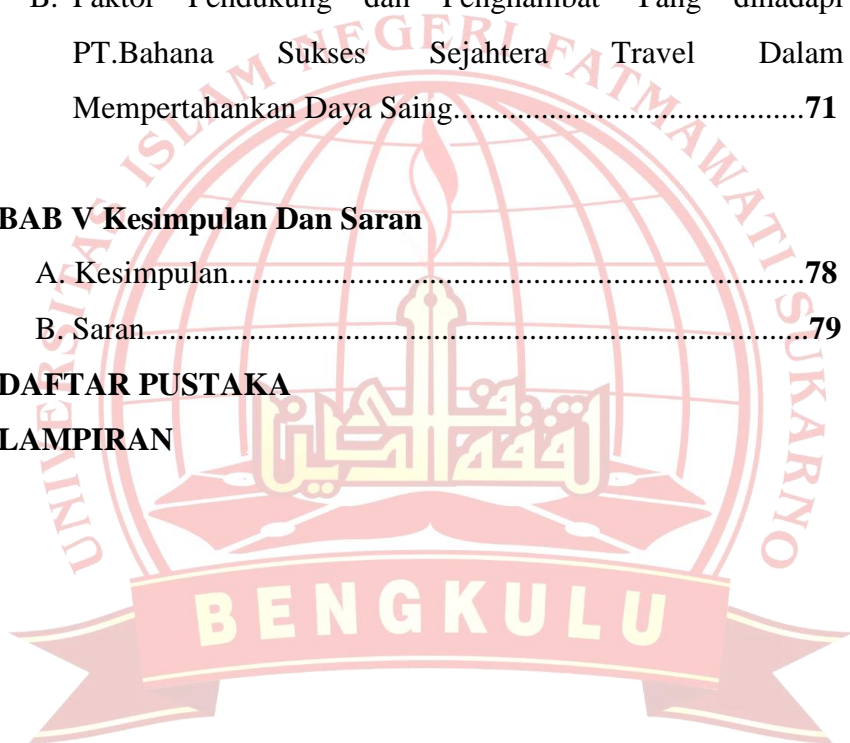
- A. Strategi Bisnis Pada PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel
Dalam Mempertahankan Daya Saing Dikalangan Biro
Travel Haji Lainnya.....**51**
- B. Faktor Pendukung dan Penghambat Yang dihadapi
PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam
Mempertahankan Daya Saing.....**71**

BAB V Kesimpulan Dan Saran

- A. Kesimpulan.....**78**
- B. Saran.....**79**

DAFTAR PUSTAKA

LAMPIRAN



BAB 1

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Indonesia merupakan negara yang mayoritas penduduknya merupakan muslim yang mana persentasenya mencapai 85% dari total semua penduduk yang ada. Islam memiliki dasar-dasar atau landasan yang wajib dikerjakan seluruh umat islam yaitu seperti rukun islam. Rukun islam ini terdiri dari lima tindakan dasar yang harus dijalankan oleh seluruh umat islam yang mana bagian puncaknya seperti melaksanakan ibadah haji. Pelaksanaan ibadah haji merupakan ibadah haji yang dilakukan oleh bagi yang mampu dalam hal mampu dari segi fisik. Oleh karena itu jika seseorang sudah kuasa atau mampu maka hukum bagi melaksanakan ibadah haji ataupun ibadah umroh adalah wajib.

Biro perjalanan haji dan umrah berlomba-lomba menarik pelanggan dengan berbagai promosi produknya. Banyaknya berkemunculan biro perjalanan haji dan umrah menyebabkan persaingan semakin ketat. Pemasaran sangat berpengaruh dalam mendapatkan calon jamaah bagi perusahaan biro tersebut. Biro perjalanan umrah juga dituntut

untuk memberikan pelayanan kepada calon jamaah haji dan umrah dengan baik.¹ Di karenakan mahalnnya biaya ibadah haji dan umrah menyebabkan jamaah haji sangat kecewa apabila pelayanan yang di berikan oleh biro perjalanan haji dan umrah tidak sesuai dengan harapan mereka. Konsumen tentu sangat mengharapkan pelayanan yang memuaskan dan sesuai dengan uang yang mereka keluarkan.

Kata haji secara bahasa berarti menuju ke sesuatu yang di agungkan. Sedangkan secara istilah haji adalah pergi menuju ke baitullah (Mekah) di peroleh dari jalan, cara atau sumber yang haram. Jadi, perkataan uang haram tersebut bersifat kiasan (majazi). Sedangkan benda, termasuk uang, tidak dapat dikenai hukum. Sebab hukum hanyalah menjadi sifat dari perbuatan.²

Al-Alusi dalam kitab tafsirnya ketika menafsirkan surat Al-Baqarah ayat 173

إِنَّمَا حَرَّمَ عَلَيْكُمُ الْمَيْتَةَ وَالْدَّمَ وَلَحْمَ الْخَنِزِيرِ وَمَا
أَهْلَ بِهِ لغيرِ اللَّهِ ^ط فَمَنِ اضْطُرَّ غَيْرَ بَاغٍ وَلَا عَادٍ فَلَا إِثْمَ
عَلَيْهِ ^ج إِنَّ اللَّهَ غَفُورٌ رَّحِيمٌ

¹ Apris Siliya, “Persepsi Konsumen Haji Dan Umrah Dalam Memilih PT. Al-Karima Tour Travel Kota Palangka Raya” (Istitut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2020). H. 4.

² Idwal B, “ Penggunaan Uang Haram Untuk Ibadah Haji” Vol 2, No (2016).

Artinya Sesungguhnya Allah hanya mengharamkan bagimu bangkai, darah, daging babi, dan binatang yang (ketika disembelih) disebut (nama) selain Allah[108]. tetapi Barangsiapa dalam Keadaan terpaksa (memakannya) sedang Dia tidak menginginkannya dan tidak (pula) melampaui batas, Maka tidak ada dosa baginya. Sesungguhnya Allah Maha Pengampun lagi Maha Penyayang. menyatakan: “Maksudnya, Allah swt mengharamkan makan bangkai dan memanfaatkannya. Allah swt menyandarkan hukum haram kepada benda, padahal haram adalah hukum syara’ yang merupakan salah satu sifat perbuatan mukallaf dan bukan merupakan sifat yang berhubungan dengan benda, (ini) adalah sebagai isyarat terhadap haramnya pemanfaatan (tassaruf) terhadap bangkai.” Selanjutnya menurut al-Syarbini sesudah ia menjelaskan sekitar masalah haram mengatakan: “sebab, benda itu tidak dapat disifati dengan halal dan haram.”³

Semakin banyaknya travel perjalanan haji dan umrah yang ikut mengurus pelaksanaan ibadah haji dan umrah, menimbulkan persaingan antara satu dengan lainnya, sehingga membuat para jamaah haji dan umrah bingung dalam mencari lembaga mana yang baik dalam memberikan mereka pelayanan di segala bidang sehingga pelaksanaan ibadah haji dan umrah bisa memperoleh dengan hasil yang sangat memuaskan. Pemberian pelayanan atau jasa yang baik pada jamaah akan memberikan kepuasan untuk para jamaahnya

³ Idwal B, “Penggunaan Uang Haram Untuk Ibadah Haji.” Vol 2, No 1 (2016)

yang mendaftar yang pada akhirnya akan menciptakan loyalitas jamaah pada pengelola (travel) yang bersangkutan. Sebaiknya bila pelayanan atau jasa yang diterima lebih rendah yang diharapkan, maka kualitas di persepsikan buruk.⁴

Banyaknya persaingan usaha dari agent travel umrah haji tentu membuat masing-masing travel menguras otak dan keuangan agar bagaimana caranya bisa mendapatkan calon jamaah untuk bisa di berangkatkan. Terkesan usaha yang telah mereka lakukan telah berorientasi pada uang, tentu hal ini tidak bisa di salahkan karena usaha apapun bertujuan untuk mendapatkan keuntungan. Tapi kekhawatirannya apakah manajemen pelayanan, kejujuran, dan juga informasi yang jelas telah di berikan kepada calon jamaah agar tidak terjadinya kesalahan yang dapat mengakibatkan berpindahnya jamaah ke travel haji yang lainnya.⁵ Maka pihak travel harus mampu membuat suatu strategi dalam memasarkan produknya, dengan melihat potensi jamaah yang semakin meningkat. Secara umum strategi ini sangat penting bagi perusahaan untuk mencapai tujuannya.⁶

Setiap tahun jamaah haji semakin bertambah, sepanjang sejarah pelaksanaan ibadah haji selalu mendapatkan perhatian

⁴ Hanny Salsabila, *“Analisis Strategi Diferensiasi Produk Haji Dan Umrah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis PT. Sahid Gema Wisata Jakarta Pusat”* (UIN SYARIF HIDAYATULLAH JAKARTA, 2021). H. 3

⁵Wawancara Langsung Dengan Ibu Gesinta, PT Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 26 Agustus 2022, Pukul 11:15 WIB.

⁶ Observasi di Biro Perjalanan Haji dan Umrah, PT Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 26 Agustus 2022, Pukul 11:20 WIB.

khusus. Seiring bertambahnya pendaftaran haji mengakibatkan kouta untuk menunaikan ibadah haji menjadi terbatas dan apabila calon jamaah haji ingin segera berangkat menuju ketanah suci maka alternatif lain untuk menunaikan ibadah ditanah suci adalah ibadah umroh.⁷ Umrah adalah berkunjung ke baitullah untuk melakukan thawaf, sa'i dan bercukur demi mengharap ridha allah swt. Ibadah umroh dari tahun ketahun juga bertambah. Persaingan usaha dibidang travel haji dan umrah ini semakin diminati oleh pengusaha. Hal ini di perluhkan *marketing* yang komponen untuk menjaring jamaah, dengan banyaknya minat orang untuk melakukan ibadah haji dan umrah maka usaha ini menjadi ladang bisnis bagi mereka. Penyelenggaraan ibadah haji bertujuan untuk memberikan pembinaan, pelayanan, dan perlindungan kepada jamaah haji, pelayanan dilakukan dengan menedepankan atas keadilan, profesional, dan akuntabel.

Persaingan bisnis dalam era globalisasi dewasa ini sangat ketat, dimana setiap perusahaan dituntut untuk dapat memenuhi kebutuhan konsumen serta berusaha untuk menciptakan produk yang berbeda dengan pesaing. Dengan demikian usaha tersebut dapat menjadi suatu strategi yang efektif bagi perusahaan dalam memberikan berbagai macam produk yang ada pada suatu travel sehingga tercapai suatu

⁷ B A B Ii, "Pengaruh Strategi Bisnis Dan Budaya Terhadap Desain Sistem Pengendalian Manajemen Pada Hotel Berbintang Di Jawa Tengah Dan Yogyakarta,"(2013). H. 21-46.

kepuasan masing-masing pihak baik dari para jamaah karena produk yang ditawarkan sesuai dengan kebutuhan dan selera para jamaah.⁸ Para pelaku bisnis berlomba mempertahankan eksistennya dan menjaga kepercayaan konsumen. Kemampuan untuk mempertahankan dan meningkatkan kemampuan bersaing dapat diterapkan antara lain dengan menerapkan strategi bisnis yang tepat. Strategi bisnis yang tepat dapat dilihat dari stabilitas tingkat penjualan akan lebih baik bila dapat meningkat dari tahun ketahun sesuai dengan kuantitas produk yang ada pada perusahaan travel.

Berkaitan dengan ini, peneliti mengambil salah satu obyek penelitian yaitu pada PT Bahana Sukses Sejahtera travel, yang berdiri sejak tahun 2014 yang mengkhususkan dalam bidang usaha tour dan travel yang berkantor di Jl. Danau Jemb. Kecil, kec. Singaran pati kota bengkulu. Travel ini memberikan tujuan untuk memberi layanan terbaik untuk perjalanan umrah bagi kaum muslimin dan muslimat seluruh indonesia dengan berbagai pilihan paket umrah dan tentunya dengan selalu mengedepankan kenyamanan dalam beribadah serta dapat memberikan solusi yang dihadapi para jamaah baik yang ditanah air maupun ditanah suci. Berdasarkan dari latar belakang masalah diatas peneliti bermaksud melakukan penelitian dengan judul

⁸ Observasi di biro perjalanan Haji dan Umrah, PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 26 Agustus 2022, Pukul 11:45 WIB.

Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT Bahana Sukses Sejahtera Travel).

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah peneliti ungkapkan diatas maka perlu untuk mengungkapkan rumusan masalah yang berkaitan dengan penelitian ini adapun rumusan masalah dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Bagaimana Strategi Bisnis PT Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mempertahankan daya saing di kalangan beberapa travel biro haji yang lainnya?
2. Bagaimana Faktor pendukung dan penghambat Yang dihadapi PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam Mempertahankan Daya Saing?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan dan manfaat penelitian ini dengan pembatasan masalah dan rumusan masalah diatas adalah:

Untuk mengetahui bagaimana kekuatan dan kelemahan pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mengatasi persaingan bisnis di era globaisasi yang ketat.

D. Kegunaan Penelitian

Berdasarkan pada tujuan penelitian diatas, maka manfaat dalam penelitian ini yaitu sebagai berikut:

- a. Manfaat Akademis

Secara akademis penelitian ini bermanfaat sebagai acuan referensi dan pijakan untuk penelitian selanjutnya serta dapat menambahkan khazanah ilmu pengetahuan khususnya pada jurusan manajemen haji dan umrah Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam.

b. Manfaat Teoritis

Secara teoritis penelitian ini berguna untuk mengkaji dan menerapkan teori-teori yang relevan serta untuk menemukan teori baru sebagai alat pemecahan masalah selanjutnya.

c. Manfaat Praktis

Secara praktis penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pemikiran dalam meningkatkan kualitas tentang strategi bisnis yang ada pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

E. Penelitian Terdahulu

Untuk mendukung pembahasan yang lebih mendalam maka penulis melakukan kajian pustaka yang berhubungan dengan permasalahan yang akan di kaji, adapun hal ini yang terkait dalam hal ini adalah:

1. Skripsi Hany Salsabila dalam penelitian yang berjudul

“Analisis Strategi Diferensiasi Produk Haji dan Umrah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis Pada PT. Sahid Gema Wisata Jakarta Pusat”. Hasil dari penelitian ini menjelaskan cara mendeskripsikan seluruh kegiatan dan

istitusi untuk menghasilkan barang dan jasa di kehidupan sehari-hari, dalam mencari laba melalui penyediaan produk yang dibutuhkan oleh konsumen dan persaingan bisnis sangat menjelaskan tentang aspek hukum dalam persaingan bisnis yang mana dilakukan antara para bisnis dan pengusaha satu dengan yang lainnya untuk mencari pangsa pasar dan mencari keuntungan untuk menawarkan produk, barang dan jasa.⁹ Dalam penelitian instrumen pengumpulan datanya menggunakan teknik observasi dan teknik wawancara.

Perbedaan pada penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada objek penelitian dimana peneliti terdahulu melakukan penelitian pada PT Sahid Gema Wisata Jakarta Pusat sedangkan penulis melakukan penelitian pada di PT Bahana Sukses Sejahtera. Tujuan penelitian terdahulu untuk mengetahui tahapan strategi diferensiasi serta faktor pendukung dan penghambat pada PT. Sahid Gema Wisata Dalam persaingan bisnis, Sedangkan penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat apa saja yang terjadi dalam analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada biro perjalanan haji dan umrah.

⁹ Hanny Salsabila, "*Analisis Strategi Diferensiasi Produk Haji Dan Umrah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis PT. Sahid Gema Wisata Jakarta Pusat.*" (Uin Syarif Hidayatullah Jakarta, 2021). H. 30

2. Skripsi Indah Dwi Pratiwi dalam penelitian yang berjudul “Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Melalui Marketing Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam”. Hasil dari penelitian ini menjelaskan dalam konteks bisnis pemasaran mencakup menciptakan hubungan pertukaran muatan nilai dengan pelanggan yang menguntungkan, karena itu pemasaran sering disebut dengan proses yang dilakukan perusahaan dalam menciptakan nilai bagi pelanggan dan membangun hubungan yang kuat dengan pelanggan untuk mencapai tujuan menangkap nilai dari pelanggan sebagai imbalannya. Dalam penelitian ini instrumen pengumpulan datanya dengan menggunakan observasi dan wawancara.¹⁰ Dalam penelitian ini peneliti menggunakan pendekatan kualitatif. Menurut sugiyono kualitatif adalah metode penelitian yang berlandaskan pada filsafat postpositivisme, digunakan untuk meneliti objek yang alamiah, dimana peneliti adalah sebagai instrumen kunci. Metode kualitatif digunakan untuk mendapatkan data yang mendalam yang mengandung makna, makna adalah data yang sebenarnya dilapangan.

Perbedaan penelitian terdahulu dan penelitian yang dilakukan oleh penulis adalah terletak pada objek penelitian

¹⁰ Indah Dwi Pratiwi, “*Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Melalui Marketing Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam*” (Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, 2019).H. 29

dimana peneliti terdahulu melakukan penelitian dalam usaha mikro melalui marketing online dalam perspektif ekonomi islam sedangkan penulis melakukan penelitian di PT Bahana Sukses Sejahtera. Tujuan penelitian terdahulu untuk mengetahui strategi marketing online pusat layanan usaha terpadu way halim bandar lampung dalam upaya meningkatkan daya saing usaha mikro dikota bandar lampung, Sedangkan penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat apa saja yang terjadi dalam analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada biro perjalanan haji dan umrah.

3. Skripsi Muh Rijal dalam penelitian yang berjudul “Analisis Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada UD. Humaerah Motor Kabupaten Bone”. Hasil dari penelitian ini menjelaskan salah satu upaya yang di lakukan oleh perusahaan agar dapat unggul dalam persaingan adalah perusahaan di tuntut untuk selalu melakukan inovasi dalam strategi bersaing. Karena strategi bersaing merupakan upaya mencari posisi bersaing yang menguntungkan dalam suatu industri atau karena fundamental dimana persaingan berlangsung. Suatu perusahaan dapat mengembangkan strategi bersaing dengan cara mencari kesesuaian antara kekuatan-kekuatan internal perusahaan dan kekuatan-kekuatan eksternal tersebut. Dalam penelitian ini instrumen pengumpulan datanya dengan menggunakan observasi,

wawancara, dokumentasi. Pada penelitian ini menggunakan analisis SWOT, analisis ini menggambarkan setiap kekuatan, kelemahan, peluang serta ancaman UD. Humaerah motor dalam melakukan aktivitasnya berdasarkan observasi yang di lakukan penulis ada suatu gambaran lingkungan yang mereka hadapi baik itu dari luar lingkungan perusahaan maupun dalam lingkungan perusahaan.¹¹

Perbedaan penelitian terdahulu dan penelitian dilakukan oleh penulis adalah terletak pada objek penelitian dimana peneliti terdahulu melakukan penelitian pada UD. Humaerah Motor Kabupaten Bone sedangkan penulis melakukan penelitian di PT Bahana Sukses Sejahtera. Tujuan penelitian terdahulu untuk mengetahui strategi apa saja yang diterapkan oleh UD. Humaerah Motor Dalam Meningkatkan Daya Saing, Sedangkan penulis bertujuan untuk mengetahui faktor pendukung dan penghambat apa saja yang terjadi dalam analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada biro perjalanan haji dan umrah.

4. Deny Karindap, dkk dalam jurnal internasional yang berjudul “ Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM (Studi Kasus Bakso Super Rasa Dijalan Gayungan Surabaya ”.

¹¹ Muh Rijal, "Analisis Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada UD. Humaerah Motor Kabupaten Bone" (Universitas Muhamadiyah Makassar, 2018).H. 35

Jurnal ini bertujuan untuk mengetahui memberi pelayanan yang terbaik kepada konsumen untuk mempertahankan pelanggan tetap, berinovasi dan kreatif memproduksi berbagai macam bakso dengan mempertahankan kualitas dan kebersihan produk supaya dapat terus berkembang dan menguasai pangsa pasar dan juga memanfaatkan aplikasi makanan online agar dapat memudahkan konsumen saat melakukan pembelian.¹² Pada jurnal ini metode yang digunakan observasi, wawancara dan dokumentasi. Teknik yang digunakan pada analisis penelitian ini adalah berupa deskriptif kuantitatif dengan tujuan untuk mendeskripsikan atau memberi gambaran terhadap objek yang diteliti difokuskan pada strategi bisnis usaha bakso super rasa.

5. Cinthya Erika Putri Gunawan, dkk dalam jurnal nasional yang berjudul “ Analisis Strategi Bisnis Pada PT. Omega Internusa Sidoarjo” jurnal ini bertujuan untuk mengetahui strategi ini bisa di terapkan pada PT. Omega Internusa untuk meningkatkan kekuatan bersaing perusahaan dalam menanggapi peluang yang ada yaitu dengan melakukan pengembangan pasar dengan memperluas pasar dengan membuka cabang baru baik di dalam kota maupun di luar kota di karenakan perusahaan di anggap mampu untuk membuka

¹² Deny Karidap, "Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM(Studi Kasus Bakso Super Rasa Dijalan Gayungan Surabaya)" 06 (2021): 12.

tempat baru baik itu untuk gudang ataupun kantor.¹³ Perusahaan dapat menggunakan kekuatan perusahaan seperti memberikan harga yang lebih murah di bandingkan dengan pesaing lainnya memberikan kualitas yang baik, pelayanan yang memuaskan serta adanya hubungan yang baik dengan pemasok dan konsumen sehingga akan memudahkan perusahaan mengambil peluang dengan memperluas jangkauan pasar. Pada jurnal ini metode yang di gunakan adalah wawancara semiterstruktur yaitu dimana pelaksanaannya lebih bebas bila di bandingkan dengan wawancara terstruktur. Tujuan dengan wawancara jenis ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, di mana pihak yang diajak wawancara di minta pendapat dan ide-idenya. Teknik yang di gunakan pada analisis penelitian ini adalah berupa kualitatif deskriptif, penelitian ini di tunjukkan untuk mengetahui sebab seperti yang terkait dengan membandingkan hasil wawancara yang berasal dari narasumber PT. Omega Internusa.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

¹³ Cinthya Erika Putri Gunawan, “Analisis Strategi Bisnis Pada PT. Omega Internusa Sidoarjo” vol.5. No. (2017): 7.

Penelitian ini merupakan jenis penelitian lapangan (*Field research*) dengan pendekatan kualitatif, yaitu suatu proses penelitian yang menghasilkan data deskriptif baik berupa tulisan atau ungkapan yang di peroleh langsung dari lapangan atau wilayah penelitian.¹⁴ Dalam penelitian ini mendeskripsikan adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data dimana peneliti adalah sebagai instrument kunci, teknik pengumpulan data.

Adapun yang dimaksud dengan penelitian kualitatif adalah prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif berupa kata-kata tertulis atau lisan dari orang-orang dan perilaku yang diamati. Jadi dalam penelitian ini penulis berusaha semaksimal mungkin mendeskripsikan suatu gejala peristiwa.

2. Waktu dan Lokasi Penelitian

Penelitian ini dilakukan di kantor PT Bahana Sukses Sejahtera Travel, Jl. Danau Jemb. Kecil, Kec. Singaran Pati Kota Bengkulu. Adapun waktu penelitian yang dilakukan dimulai pada Juli-November 2022 dan penelitian akan dilakukan setelah seminar proposal.

3. Informan Penelitian

¹⁴ Lexi J. Moleong, *Metodelogi Penelitian Kualitatif* (Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2007). H. 3

Informan penelitian merupakan subjek yang mengetahui objek penelitian sebagai pelaku penelitian maupun orang yang memahami objek penelitian. Teknik imforman yang digunakan dalam penelitian ini adalah *purposive sampling*. *Purposive sampling* adalah teknik penentuan sampel dengan pertimbangan tertentu. Pertimbangan tertentu misalnya orang tersebut dianggap paling tahu tentang apa yang kita harapkan atau mungkin dia sebagai pengusaha sehingga akan memudahkan peneliti menjelajahi objek atau situasi sosial yang akan diteliti. Informan dalam penelitian ini sebanyak 7 orang yaitu, (3 Orang) Marketing PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, dan (4 orang) jamaah yang sudah mendaftar pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan langkah yang paling utama dari penelitian adalah mendapatkan data. Tanpa mengetahui teknik pengumpulan data maka peneliti tidak akan mendapatkan data yang memenuhi standard data yang di tetapkan. Adapun teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah:

a. Observasi

Observasi adalah cara penghimpunan bahan-bahan keterangan yang di lakukan dengan mengadakan pengamatan dan pencatatan secara sistematis terhadap

fenomena-fenomena yang dijadikan objek pengamatan.¹⁵ Lebih jelasnya, observasi di sebut juga pengamatan dan pencatatan yang sistematis terhadap gejala-gejala yang di teliti. Dalam hal ini peneliti melakukan penelitian dengan mengamati secara langsung mengenai analis strategi bisnis untuk mempertahankan daya saing pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel.

b. Wawancara

Interview adalah pengumpulan data dengan proses tanya jawab secara lisan antara dua orang atau lebih yang berhadapan secara fisik, yang satu dapat melihat yang lain dan mendengar dengan telinga sendiri dengan suaranya.

Pada wawancara ini penulis mengadakan komunikasi langsung dan mengajukan beberapa pertanyaan ke beberapa pihak yang bersangkutan baik secara lisan dan mendengarkan secara langsung.

c. Dokumentasi

Dokumentasi adalah teknik pengumpulan data dengan menggunakan bukti yang akurat dari pencatatan sumber-sumber informasi. Lebih lanjut, dokumentasi merupakan laporan tertulis dari suatu peristiwa yang isinya terdiri dari penjelasan pemikiran terhadap peristiwa oleh

¹⁵ Djalali H. Dan Pudji Muljono, *Pengukuran Dalam Bidang Pendidikan* (Yogyakarta: Grasindo, 2008). H 16.

peneliti dengan sengaja untuk di simpan atau meneruskan keterangan mengenai peristiwa tersebut.¹⁶

5. Sumber Data

Sumber data ini merupakan sesuatu yang sangat penting untuk di gunakan dalam penelitian guna menjelaskan valid atau tidaknya suatu penelitian. Dalam hal ini penulis menggunakan:

a. Data Primer

Data primer yaitu sumber data utama yang di peroleh melalui kata-kata atau tindakan orang yang di amati dan di wawancarai yang menjadi subyek penelitian. Yang menjadi subyek penelitian wawancara langsung kepada kepala cabang Bapak Adhi Stiawan S.pi, bapak Ilham Rahmatun Putra M.ag, yang menjabat sebagai pembimbing ibadah dan Gesinta Yurischa yang selaku staf administrasi, dan Bapak Muh Awaluddin, M.ag yang menjabat sebagai technical service. Serta wawancara dengan para jamaah haji dan umrah yang sudah pernah menggunakan jasa travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

b. Data Sekunder

Data sekunder yaitu data yang diperoleh dari dokumen, publikasi yang sudah dalam bentuk jadi. Data hasil sensus adalah contoh data sekunder. Data sekunder adalah data yang diperoleh melalui bahan kepustakaan.

¹⁶Winanto Surahmad, *Metode Riset* (Bandung: Tarsito, 1989). H. 134

Penelitian ini mengambil data dari berbagai sumber, seperti sumber secara langsung, dokumen, maupun karya tulis yang relevan dengan penelitian yaitu yang berkaitan dengan analisis strategi bisnis dalam mempertahankan daya saing pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

6. Teknik Analisis Data

Proses pengumpulan data yang akan dilakukan dalam penelitian ini meliputi tahap-tahap sebagai berikut:

a. Proses memasuki lokasi penelitian

Sebelum memasuki lokasi penelitian untuk memperoleh data, pada tahap ini terlebih dahulu peneliti mengenalkan diri dan meminta izin kepada pemilik perusahaan dan juga kepada pihak informan yang terlibat dalam penelitian ini. Setelah itu peneliti mengutamakan maksud dan tujuan penelitian untuk menciptakan kepercayaan kepada pihak dan kemudian menentukan waktu untuk melakukan wawancara.

b. Ketika berada di lokasi penelitian (*getting along*)

Dalam hal ini peneliti berusaha melakukan hubungan secara pribadi dan akrab dengan subjek penelitian, mencari informasi dan berbagai sumber data yang lengkap serta berusaha menangkap makna dari berbagai informasi yang diterima serta fenomena yang diamati. Oleh karena itu peneliti berusaha sebijak

mungkin sehingga tidak menyinggung informan secara formal maupun informal.

c. Pengumpulan data (*logging data*)

Pada tahap ini peneliti melakukan proses pengumpulan data yang telah ditetapkan berdasarkan fokus penelitian. Metode pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini adalah: Observasi, Wawancara dan Dokumentasi.

G. Sistematika Penulisan

Sistematika penulisan proposal skripsi ini terdiri dari V BAB yang di susun secara sistematis, secara garis besar, isi dari setiap bab adalah sebagai berikut:

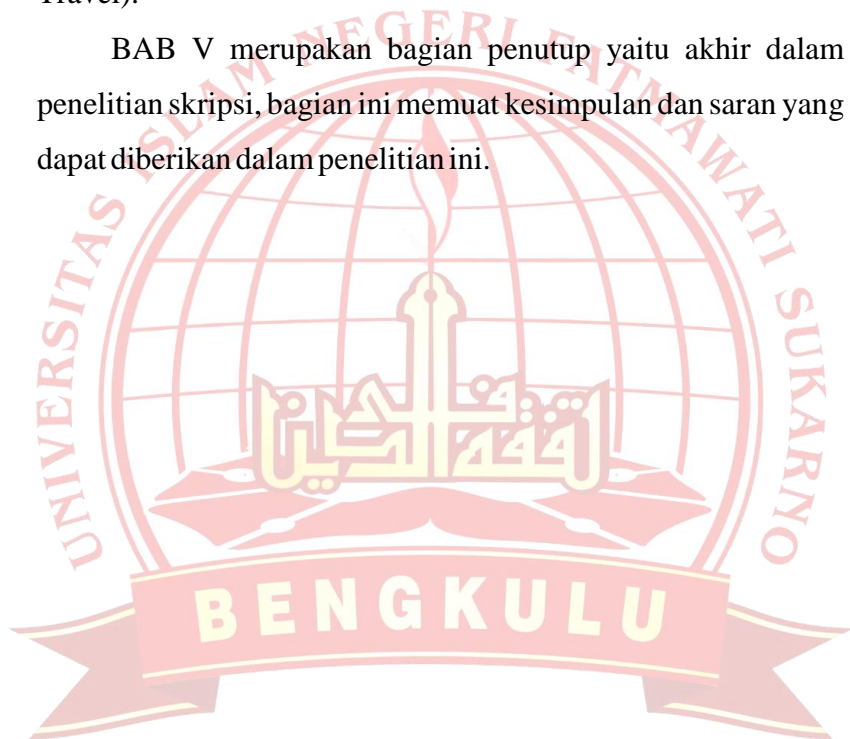
BAB 1 Pendahuluan dalam Bab ini secara garis besar membahas tentang Latar Belakang masalah, rumusan masalah, tujuan penelitian, kegunaan penelitian, penelitian terdahulu, metode penelitian, dan sistematika penulisan.

BAB II Landasan teoritis dalam Bab ini akan membahas mengenai teori-teori yang akan digunakan sebagai dasar penelitian dan dasar untuk mengelola data serta asumsi.

BAB III deskripsi wilayah penelitian yang meliputi sejarah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, letak geografis PT. Bahana Sukses Sejahtera travel, visi dan misi dan serta Struktur PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

BAB IV merupakan bagian penelitian dan pembahasan, Bab ini berisikan tentang hasil penelitian dan pembahasan mengenai Analisis strategi bisnis untuk mempertahankan daya saing pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel).

BAB V merupakan bagian penutup yaitu akhir dalam penelitian skripsi, bagian ini memuat kesimpulan dan saran yang dapat diberikan dalam penelitian ini.



BAB II

LANDASANTEORI

A. Strategi Bisnis

1. Pengertian Strategi Bisnis

Strategi bisnis didasarkan kepada prinsip agama seperti dalam pembahasan ekonomi syariah, berkaitan dengan norma-norma yang terkait dengan perekonomian dalam sistem islam. karena aktivitas perekonomian berbasis syariah merupakan praktik ekonomi yang syarat dan nilai kepedomanan harus dipedomi oleh pelaku dalam berkonsumsi, berproduksi, dan berbisnis.¹⁷

Strategi bisnis merupakan langkah-langkah yang harus dijalankan oleh suatu perusahaan untuk mencapai sebuah tujuan.¹⁸ Strategi bisnis memiliki sifat sebagai berikut:

- a. Strategi meliputi sasaran terpenting yang akan dicapai, kebijakan yang mengarahkan pelaksanaan untuk mewujudkan sasaran.
- b. Mewujudkan beberapa konsep yang memberikan hubungan, keseimbangan dan fokus.
- c. Strategi mengutarahkan sesuatu yang tidak dapat diduga atau sesuatu yang tidak dapat diketahui.¹⁹

¹⁷ Murwatiningasih “Pengaruh Kemampuan Manajemen dan Karakteristik Usaha Terhadap Kinerja Usaha UKM Olahan Salak Dikabupaten Banjarnegara. Journal 5, No 2(2016). H. 124

¹⁸ Kasmir, “Kewirausahaan” (Jakarta:Rajawali Press, 2011). H. 168

¹⁹ Panji Annagara, *Era Globalisasi*” (Jakarta:Rineka Cipta, 2011). H. 15

Strategi bisnis berfokus pada bisnis khususnya pada perusahaan atau unit operasi khusus dalam perusahaan. Ada tiga bentuk dasar dari strategi bisnis yaitu:

- a. Diferensial yaitu berusaha untuk membangun dan mempertahankan citra bahwa barang atau jasa pada dasarnya unik dibandingkan dengan barang atau jasa lain disegmen pasar yang sama.
- b. Kepemimpinan biaya penuh yaitu perusahaan berfokus pada pencapaian prosedur operasi yang sangat efisien sehingga biayanya lebih rendah dibandingkan dengan biaya para pesaingnya.
- c. Fokus yaitu perusahaan membuat target atas tipe produk tertentu untuk kelompok pelanggan atau wilayah tertentu. Kelompok pelanggan ini dapat dibagi berdasarkan wilayah geografis, etnis, daya beli, selera atau faktor lain yang mempengaruhi pola pembelian.²⁰

Strategi tingkat bisnis diterapkan oleh masing-masing unit bisnis strategi. Strategi bisnis biasanya diformulasikan oleh manajer tingkat bisnis melalui negosiasi manajer korporasi dan memasarkan pada cara bersaing dalam dunia bisnis. Strategi bisnis harus melalui dan diperoleh serta didukung oleh strategi korporasi. Strategi-strategi yang dikembangkan pada level unit bisnis

²⁰ Djoko Mudjon, “*Buku Pintar Koperasi Simpan Pinjam*” (Yogyakarta: 2012). H. 17

berfokus pada produk, jasa, dan bagaimana produk atau jasa yang dimiliki masing-masing unit bisnis bersaing dalam suatu industri. Strategi bisnis memiliki arti yang sangat penting bagi perusahaan karena dengan adanya strategi dapat membantu bisnis dalam memperoleh keunggulan kompetitif dan profitabilitas didalam industri tertentu. Pencapaian keunggulan kompetitif dan profitabilitas oleh bisnis yang akan memberikan kontribusi bagi pencapaian tujuan secara keseluruhan.²¹

Seorang pengusaha harus mempunyai karakter, prinsip kemampuan dan strategi untuk membangun bisnisnya hingga mencapai suatu kesuksesan. Ada beberapa strategi bisnis yang dijalankan oleh Rasulullah diantaranya:

- 1). Strategi operasi yaitu strategi untuk mengubah masukan (bahan baku, bahan pendukung) yang menjadi keluaran yang bernilai. Strategi operasi berkaitan dengan fasilitas, peralatan, sumber daya dan perencanaan dan serta pengendalian operasi.

- 2). Strategi pemasaran yaitu strategi yang meliputi segmentasi pasar dan pembidikan pasar, strategi produk, strategi pasar, strategi harga, strategi tempat dan strategi promosi.

²¹ Ismail Solihin, “*Manajemen Strategi*” (Bandung:PT. Glora Aksara Pratama, 2012). H. 21

Setiap kegiatan membutuhkan perencanaan atau strategi yang efektif untuk mencapai tujuan yang diinginkan. Oleh sebab itu perlu dipikirkan tentang apa yang dapat dilakukan dengan baik sehingga dapat mencapai sasaran yang dituju. Strategi merupakan suatu aspek yang penting untuk diterapkan dalam penjualan atau berbisnis.²² Analisis situasi strategi meliputi memenangkan pasar melalui perencanaan strategi berorientasi pasar, mengumpulkan informasi dan mengukur tentang minat jamaah serta mencari peluang di lingkungan masyarakat. Perencanaan strategi pemasaran suatu produk paket ibadah umrah harus mencakup dan menentukan posisi dan mendefinisasi pasar, strategi hubungan pemasaran dan perencanaan produk. Pengembangan program pemasaran suatu produk mencakup menetapkan strategi produk, strategi harga, strategi distribusi, dan juga strategi promosi. Implementasi dan pengelolaan strategi mencakup merancang suatu organisasi pemasaran suatu produk yang efektif dan pengendalian strategi bisnis.

Didalam ekonomi islam dibolehkan menggunakan berbagai strategi untuk memasarkan atau menjual suatu produk, sepanjang strategi tersebut tidak menghalalkan segala cara, tidak melakukan cara-cara batil, tidak melakukan penipuan, dan tidak melakukan kebohongan dan menzalimi

²² Adwiani Sinasri, “ *Analisis Pengaruh Orientasi Kewirausahaan Terhadap Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Kinerja Perusahaan*” (Semarang: 2018). H. 56

pihak lain. Maka tipu daya, dalam strategi pemasaran suatu itu dilarang dalam islam karena tipu daya mengandung penipuan, kecurangan, kedzaliman. Sementara tiga hal ini dilarang oleh allah, karena itu dalam strategi pemasaran haruslah senantiasa terbebas dari tipu daya.²³

Rasulullah dalam perjalanan dakwahnya mengimplementasikan strategi bisnis dengan prinsip yang universal serta tidak terbatas oleh ruang dan waktu. Hal ini merupakan suatu keniscayaan bagi para pembisnis muslim untuk menerapkan prinsip-prinsip yang telah dicontohkan Rasulullah SAW, jika ingin mendapatkan keuntungan dan berkah secara bersamaan, namun tetap diperlukan kesungguhan kedisiplinan dan keyakinan untuk terus mengaplikasikannya karena pasti akan banyak godaan dan tantangan.

Dalam kehidupan bisnis dan transaksi dunia islam mempunyai sistem perekonomian yang berbasiskan nilai dan prinsip syariah yang bersumber Al-Quran dan sunnah serta dilengkapi ijma dan qiyas. Sistem perekonomian islam saat ini lebih dikenal dengan istilah fiqih mu'amalah. Fiqih mu'amalah adalah aturan-aturan hukum allah yang ditunjukkan untuk mengatur kehidupan manusia dalam urusan kehidupan atau urusan yang berkaitan dengan urusan duniawi dan sosial kemasyarakatan.

²³ Muhammad Syakir, “ *Asuransi Syariah Life And General*” (Jakarta:Gema Insani: 2017) H. 42

Kegiatan pemasaran suatu produk paket ibadah umrah dalam pandangan islam merupakan aspek kehidupan yang dikelompokkan kedalam bidang mu'amalah yaitu bidang yang berkenan dengan hubungan yang bersifat horizontal dalam kehidupan manusia. Meskipun demikian aspek ini mendapatkan penekanan khusus dalam ekonomi islam karena dengan keterkaitannya secara langsung. Pemasaran sebenarnya tidak hanya untuk perusahaan besar saja , perusahaan kecil juga harus memiliki strategi. Kebanyakan strategi yang dipakai dalam memasarkan produknya yaitu produk, harga, tempat, promo yang dipandukan agar menghasilkan respon yang di inginkan.²⁴ Dalam strategi pemasaran produk paket ibadah haji dan umrah hal yang harus dilakukan oleh perusahaan harus melihat peluang terlebih dahulu dalam merekrut jamaah. Dalam memasarkan produk menentukan harga sangat berpengaruh terhadap penjualan atau pemasaran suatu produk. Selanjutnya untuk memilih lokasi atau tempat dalam kegiatan pemasaran yang mana harus memilih lokasi yang strategis yang banyak dilalui oleh seseorang sehingga konsumen mudah dalam menemukan produk yang dijual atau di pasarkan kepada masyarakat.

²⁴ David “*Manajemen Strategi*” H. 17

2. Prinsip-Prinsip Bisnis Dalam Islam

Prinsip bisnis yang sesuai dengan ajaran Islam yang dicontohkan oleh Rasulullah yaitu:²⁵

a. *Customer Oriented*

Yaitu prinsip yang selalu menjaga kepuasan pelanggan. Untuk menerapkan prinsip tersebut Rasulullah menerapkan sikap kejujuran, keadilan, dan amanah dalam melaksanakan suatu kontrak pada bisnis, untuk memuaskan pelanggan ada beberapa yang dilakukan oleh Nabi seperti adil dalam menimbang, menunjukkan cacat barang yang dijual belikan, dan mengemukakan keunggulan barang padahal mutunya tidak sebaik yang dipromosikan. Selain itu prinsip ini juga membolehkan kepada konsumen atas hak *khiyar* yaitu meneruskan atau membatalkan transaksi jika ada penipuan atau merasa dirugikan.²⁶

b. Transparansi

Harus transparansi kepada konsumen adalah ketika seorang produsen terbuka mengenai kualitas, kuantitas, komposisi, dan lain-lain agar tidak membahayakan atau merugikan konsumen.

²⁵ Puspita Saputri, "Manajemen Strategi Dalam" (PT. Gema Wisata, 2013). (Tangerang: Lentera Hati, 2008). H. 10

²⁶ Puspita Saputri, "Manajemen Strategi Dalam." (Tangerang: Lentera Hati, 2008). H. 18

c. Persaingan yang sehat

Islam memerintahkan untuk berlomba-lomba dalam hal kebaikan, yang berarti islam melarang untuk mematikan usaha orang lain/pesaingnya.²⁷

d. *Fainers*

Setiap bentuk ketidak adilan harus lenyap dari muka bumi, termasuk ketidak adilan dalam berbisnis. Keadilan kepada konsumen dengan tidak melakukan penipuan yang mengakibatkan kerugian bagi konsumen.

3. Konsep- Konsep Strategi Bisnis

a. Konsep Strategi Keunggulan bersaing

Konsep Strategi keunggulan bersaing disebabkan oleh perusahaan untuk merebut pangsa pasar. Jika sebuah perusahaan ingin meningkatkan usahanya dalam persaingan yang semakin ketat perusahaan harus memiliki para kepemimpinan yang hebat. pada diverifikasi yang melibatkan faktor ekonomi , bisnis, teknologi, dan keuangan.dalam hal ini keuntungan dari strategi yang terkait dengan spesifikasi konsumen, biaya rendah dan kombinasi keduanya melalui tahapan diagonastik, posisi citra dan perumusan strategi.

Setiap perusahaan memiliki potensi sumber daya yang berbeda dengan perusahaan lain. Potensi sumber daya ini meliputi keahlian yang dimiliki oleh para manajer, karyawan,

²⁷ Puspita Saputri, "Manajemen Strategi Dalam."(Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016). H. 12

kemampuan pengelola perusahaan, fasilitas yang dimiliki, dan sebagainya. Semakin tinggi kualitas potensi yang dimiliki perusahaan, semakin mudah perusahaan itu memilih dan mengimplementasikan rencana-rencana strateginya. Rencana tersebut misalnya jaringan distribusi yang kuat, kemampuan produksi yang tinggi, kemampuan pemasaran dengan ditunjang tim penjualan yang kuat, kemampuan menguasai teknologi. Selain potensi keahlian dan sumber daya, perusahaan juga perlu memiliki pengendalian yang sangat baik.

b. Konsep strategi Diferensiasi

Strategi diferensiasi yaitu semua upaya yang di lakukan perusahaan untuk menciptakan perbedaan diantara pesaing dengan tujuan memberikan nilai yang terbaik untuk konsumen. Diferensiasi adalah cara merancang perbedaan yang berarti untuk membedakan penawaran perusahaan dari penawaran pesaingnya. Strategi diferensiasi bertujuan untuk memelihara loyalitas pelanggan dimana dengan menggunakan strategi diferensiasi pelanggan dapat nilai lebih dibandingkan dengan produk lainnya.

Adapun macam-macam strategi diferensiasi yaitu:

a). Diferensiasi Pelayanan

Pengertian pelayanan menurut Kotler adalah setiap tindakan atau kegiatan yang dapat ditawarkan oleh suatu

pihak kepada pihak lain yang pada dasarnya tidak berwujud dan tidak mengakibatkan kepemilikan apapun. Jika produk fisik tidak mudah diferensiasi, kunci keberhasilan dalam persaingan sering terletak pada penambahan pelayanan yang menambah nilai serta meningkatkan kualitasnya. Diferensiasi pelayanan adalah suatu bentuk peningkatan pelayanan dan mutu dimana di dalamnya terkandung nilai yang berbeda dalam memberikan penawaran pelayanannya kepada pelanggan. Perusahaan yang mampu memberikan kualitas pelayanan yang lebih baik dari pesaingnya akan mampu memenangkan persaingan sehingga mempunyai pertumbuhan pangsa pasar yang lebih tinggi. Dalam dunia bisnis

Kualitas pelayanan merupakan kegiatan secara konsisten dan efisien untuk memberi pelanggan apa yang diinginkan dan diharapkan oleh pelanggan. Persepsi pelanggan terhadap kualitas pelayanan merupakan penilaian menyeluruh atau keunggulan suatu pelayanan. Kualitas pelayanan dapat menjadi suatu instrument.

b). Diferensiasi Saluran

Hal yang sangat penting dalam penelitian saluran adalah mengenai apa yang bisa dan tidak bisa dilakukan

saluran. Pesanan dari saluran penjualan adalah untuk menghubungkan produk, dengan demikian membuka jalan bagi penjual dan pembeli untuk dapat berbisnis. (Perusahaan dapat mencapai diferensiasi dengan cara mereka membentuk saluran distribusi, terutama jangkauan, keahlian dan kinerja saluran-saluran tersebut. Tidak dapat dipungkiri bahwa saluran distribusi yang baik merupakan modal perusahaan dalam meningkatkan Citra perusahaan.

Diferensiasi saluran mempunyai tujuan utama yaitu untuk mengembangkan lebih jauh produk-produk paket ibadah yang dimiliki. Diferensiasi saluran yang baik memungkinkan bagaimana informasi dalam merekrut jamaah dapat tersampaikan ke pelanggan dengan baik.

4. Karakteristik ekonomi islam Pada Bisnis

Ada beberapa hal yang mendorong perlunya mempelajari karakteristik ekonomi islam:

- a. Meluruskan kekeliruan pandangan yang menilai ekonomi kapitalis memberikan penghargaan terhadap prinsip hak milik dan sosialis (memberikan penghargaan terhadap persamaan dan keadilan) tidak bertentangan dengan metode ekonomi islam.
- b. Membantu ekonomi muslim yang telah berkesinampung dalam teori ekonomi konvensional dalam memahami ekonomi islam.

- c. Membantu para peminat studi fiqih muamalah dalam melakukan studi perbandingan antara ekonomi islam dengan ekonomi konvensional.

B. Daya Saing

1. Pengertian Daya Saing

Daya saing adalah suatu konsep yang umum digunakan di dalam ekonomi yang biasanya menunjuk kepada komitmen terhadap persaingan pasar dalam kasus perusahaan-perusahaan dan keberhasilan dalam persaingan. Seiring dengan semakin mengglobalnya perekonomian dunia dan persaingan bebas, daya saing telah menjadi satu dari konsep bagi perusahaan, negara, dan wilayah-wilayah untuk bisa berhasil dalam partisipasinya didalam globalisasi dan perdagangan bebas dunia.²⁸ Istilah daya saing berasal dari kata daya artinya kemampuan untuk melakukan sesuatu atau bertindak dan kata saing yang berarti berlomba untuk saling atau mengatasi dandahulu- mendahului. Artinya daya saing dapat bermakna kekuatan untuk berusaha menjadi unggul dalam hal tertentu yang dilakukan oleh kelompok atau institusi tertentu.

Daya saing merupakan kemampuan dari individu, wilayah maupun suatu barang untuk menjadi lebih unggul dari yang lainnya. Dalam konsep ekonomi wilayah atau

²⁸ Tulus, "*Perekonomian Indonesia*", (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011). H. 236

ekonomi yang dimaksud dengan daya saing adalah kemampuan suatu wilayah untuk menghasilkan produksi yang lebih tinggi dibanding wilayah lainnya. Daya saing didefinisikan sebagai sebuah set dari industri, kebijakan dan faktor yang mempengaruhi tingkat produktivitas sebuah negara.²⁹

Berdasarkan pengertian di atas dapat disimpulkan bahwa daya saing adalah suatu konsep yang digunakan dalam menilai kemampuan suatu wilayah atau negara dalam memproduksi barang atau produk yang lebih unggul dari wilayah atau negara yang lain.

Konsep daya saing berpijak dari konsep keunggulan komparatif yang pertama kali dikenal dengan model Ricardo. Hukum keunggulan komparatif dari Ricardo menyatakan bahwa sekalipun suatu negara tidak memiliki keunggulan absolut dalam memproduksi dua jenis komoditas jika dibandingkan negara lain, namun perdagangan yang saling menguntungkan masih bisa berlangsung selama rasio harga antar negara masih berbeda jika dibandingkan. Suatu keberhasilan tenaga kerja bahwa hanya satu faktor produksi yang penting suatu tenaga kerja yaitu memiliki nilai suatu komoditas proporsional dengan jumlah tenaga kerja yang diperlukan untuk menghasilkan. Menurut Sudaryanto dan Simatupang konsep keunggulan komparatif merupakan

²⁹ Yunika, “*Daya Saing Ekspor Industri Alas Kaki Antara Indonesia dan Cina Dipasar Amerika*” (Jakarta: Graha Pustaka, 2011). H. 40

ukuran daya saing (keunggulan) potensial dalam artian daya saing yang akan dicapai apabila perekonomian tidak mengalami distorsi sama sekali. Komoditas yang dimiliki keunggulan komparatif dikatakan juga memiliki efisiensi secara ekonomi.³⁰

Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi daya saing yaitu:

1. Pengaruh kualitas produk terhadap daya saing

Menurut Kotler dan Keller keunggulan produk merupakan cara perusahaan untuk memenangkan persaingan melalui sumber daya pembeda atau keunikan atribut sehingga dipersepsikan sebagai produk yang memiliki nilai lebih oleh konsumen. Kualitas produk merupakan senjata strategi yang potensial untuk mengalahkan pesaingnya. Hanya perusahaan yang memiliki kualitas produk yang baik yang dapat tumbuh pesat dalam jangka panjang perusahaan akan dapat lebih berhasil dari perusahaan yang lainnya.³¹

2. Pengaruh inovasi produk terhadap daya saing

Pengaruh inovasi yaitu tuntunan agar suatu perusahaan tetap bertahan dan bersaing sehingga perusahaan harus melakukan strategi inovasi yang tepat. Strategi inovasi berpengaruh signifikan pada daya saing

³⁰ Saptana “ *Analisis Keunggulan Kompetitif*” (Bandung:Erlangga, 2020). H. 12

³¹ Kotler, “ *Keunggulan Produk Pada Suatu Perusahaan*” (Jakarta: 2018). H. 17

perusahaan, hal ini karena lingkungan bisnis yang dinamis sehingga mengharuskan perusahaan melakukan inovasi. Keunggulan bersaing harus bertahan dalam menghadapi persaingan di era globalisasi, dengan inovasi landasan untuk mencapai tingkatan daya saing kompetitif. Inovasi yang dilakukan sangat berpengaruh terhadap daya saing baik bagi usaha yang dijalani maupun yang tidak dijalani sehingga dapat meningkatkan daya saing terhadap usaha mereka.³²

Menurut Hurly dan Hult menjelaskan bahwa inovasi produk merupakan salah satu dampak dari teknologi yang cepat dan variasi produk yang tinggi akan menentukan keunggulan bersaing dengan kemajuan teknologi yang cepat dan variasi produk yang tinggi akan meningkatkan keunggulan bersaing pada perusahaan.

3. Pengaruh sumber daya manusia (SDM) terhadap daya saing

SDM merupakan aset utama bagi suatu organisasi atau perusahaan, karena sebagai penggerak organisasi, oleh karena itu dibutuhkan sumber daya manusia yang kompeten, berpengetahuan, berkualitas serta memiliki daya saing tinggi mampu mengembangkan organisasi atau perusahaan dalam suatu persaingan. Persaingan adalah inti dari kesuksesan atau keunggulan perusahaan dengan demikian terdapat dua sisi yang ditimbulkan oleh persaingan yaitu sisi kesuksesan karena

³² Jesika “ *Faktor yang mempengaruhi daya saing* “(Ekonomi Manajemen Universitas Gunadarma, 2017). H. 60

mendorong perusahaan untuk lebih dinamis dan juga bersaing dalam menghasilkan produk serta memberikan layanan terbaik bagi pasarnya, sehingga persaingan dianggapnya sebagai peluang yang memotivasi.

Tumar Sumihardjo memberikan penjelasan tentang istilah daya saing bahwa kata daya pada kalimat daya saing bermakna kekuatan dan kata saing berarti mencapai lebih dari yang lain atau beda dari yang lain, dari segi mutu atau memiliki keunggulan tertentu. Yang artinya daya saing dapat bermakna kekuatan untuk berusaha menjadi lebih dari yang lain atau unggul dalam hal tertentu baik yang dilakukan seseorang, kelompok, maupun instansi tertentu.³³ Sumihardjo juga mengemukakan bahwa daya saing meliputi, kemampuan memperkokoh posisi pasarnya, kemampuan menghubungkan dengan lingkungannya, kemampuan meningkatkan kinerja tanpa henti dan juga kemampuan menegakkan posisi yang menguntungkan. Sebab daya saing diantaranya perusahaan berjumlah banyak ketiadaan pemimpin pasar yang dapat dipercaya. Pendetang baru dan keuntungan penggerak pertama. Daya saing menyangkut arti elemen produktivitas efisiensi dan profitabilitas, tetapi daya saing juga bukan suatu akhir atau sasaran melainkan suatu cara untuk mencapai peningkatan

³³ Muhardi, “ *Strategi Operasi Keunggulan Bersaing* “(Jakarta: Graha pustaka, 2010). H. 20

standard hidup dan meningkatkan kesejahteraan sosial suatu alat untuk mencapai sasaran.

Suatu perusahaan dikatakan mempunyai keunggulan bersaing bila memiliki sesuatu yang lebih dari persaingannya dalam menarik konsumen dan mempertahankan diri atas kekuatan persaingan yang mencoba menekankan perusahaan. Sumber keunggulan bersaing dapat berupa produk terbaik dipasar, memberikan pelayanan yang hebat, memberikan harga jual yang paling murah, lokasi yang paling strategis, dan memberikan nilai barang yang lebih besar dari pada uang yang dikeluarkan konsumen.³⁴

3. Strategi Peningkatan Daya Saing

Ada tiga macam nilai utama yang harus di penuhi oleh produsen atau penyedia jasa untuk dapat meningkatkan daya saingnya, antara lain.

a. Operational Excellence

Operational excellence merupakan suatu nilai dimana produsen harus selalu menjaga efisiensi dan meningkatkan kualitas dari sistem/proses produk maupun sistem pelayanan yang di berikan untuk senantiasa dapat memuaskan konsumen. Kepuasan para jamaah akan kualitas serta layanan yang diberikan oleh pihak travel akan membuat sulitnya konsumen beralih ke travel lain.

³⁴ Hardjo “ *Daya Saing Berbasis Potensi Daerah*” (Bandung: Poskomedia, 2012). H. 25

b. *Costomer Intimacy*

Costomer Intimacy merupakan suatu nilai dimana produk atau penyedia jasa harus dapat memenuhi kebutuhan dan sekedar dapat memenuhi apa yang menjadi kebutuhan dasar dari konsumen tapi sebaiknya juga dapat memenuhi apa yang menjadi kebutuhan yang mendalam dari konsumen yaitu kebutuhan yang dapat dilakukan oleh para jamaah.

C. **Bisnis Dalam Islam**

1. Pengertian Bisnis Dalam Islam

Bisnis islam ialah serangkaian aktivitas bisnis dalam berbagai bentuknya yang tidak dibatasi jumlah kepemilikan (barang/jasa) termasuk profitnya, namun dibatasi dalam cara memperolehnya dan pendayagunaan hartanya karena aturan-aturan islami (halal dan haram).³⁵

Islam tidak memisahkan bisnis dengan etika sebagaimana islam tidak memisahkan ilmu dengan etika, politik dengan etika, islam juga tidak memisahkan agama dengan negara dan materi dengan spritual. Etika membantu manusia bertindak secara bebas tetapi dapat dipertanggung jawabkan. Sedangkan bisnis suatu organisasi yang dijalankan aktivitas produksi dan penjualan barang dan jasa yang diinginkan oleh konsumen untuk memperoleh *profit*. Bisnis tidak dapat

³⁵ Faisal badroen, *Etika Bisnis Islam Dalam Islam* (Jakarta: Media group, 2006). H. 30

dipisahkan dari persaingan, islam menganjurkan umatnya untuk berlomba-lomba dalam mencari kebaikan.

Bisnis adalah pertukaran barang, jasa atau uang yang saling menguntungkan atau memberi manfaat. Bisnis berlangsung karena adanya keberuntungan antar individu, adanya peluang internasional. Bisnis dilakukan dengan tujuan untuk mendapatkan keuntungan (*profit*), mempertahankan kelangsungan hidup perusahaan, pertumbuhan sosial dan tanggung jawab sosial. Dari sekian banyak tujuan yang ada dalam bisnis, profit memegang peranan yang sangat berarti dan banyak dijadikan alasan tunggal didalam melalui bisnis.

Dalam melakukan bisnis atau usaha tentulah seseorang perlu bekerja. Bekerja adalah sebuah aktivitas yang menggunakan daya yang dimiliki oleh manusia yang merupakan pemberian allah. Sikap islam terhadap kerja dapat dilihat dari banyaknya ayat-ayat Al-Qur'an yang memerintah untuk bekerja.

2. Bisnis Yang Diperbolehkan dan Dilarang Oleh Islam

a. Praktik bisnis yang diperbolehkan

Bisnis islami adalah bisnis yang dalam praktiknya terdapat persaingan sehat yang dibingkai dengan nilai dan moralitas islam. Islam mengajarkan bahwa tidak semua barang dan jasa dapat diproduksi dan dikonsumsi.

Seorang muslim hanya diperkenankan mengkonsumsi dan memproduksi barang yang baik dan halal.

Selain itu islam juga sangat memperhatikan norma yang bersifat umum berlaku dalam masyarakat umum dan berlaku secara universal, seperti persaingan sehat, kejujuran, keterbukaan dan keadilan. Keterkaitan seorang muslim norma-norma ini akan menjadi sistem pengendali yang bersifat otomatis bagi pelakunya dalam aktivitas bisnis. Adapun bisnis yang diperbolehkan diantaranya yaitu:

1. Bahwa prinsip esensial dalam bisnis adalah kejujuran. Dalam doktrin islam, kejujuran merupakan salah satu syarat fundamental dalam kegiatan bisnis.
2. Kesadaran tentang signifikansi sosial kegiatan bisnis. Pelaku bisnis menurut islam tidak hanya sekedar mengejar keuntungan sebanyak-banyaknya.
3. Ramah-tamah. Seorang pelaku bisnis harus bersikap ramah dalam melakukan bisnis.
4. Tidak melakukan ikhtikar.

b. Praktik bisnis yang dilarang

Adapun bisnis yang dilarang dalam islam yaitu:

1. Kecurangan dalam takaran dan timbangan

2. Rekayasa harga
3. Praktik riba
4. Penimbunan komoditas(ikhtikar)³⁶

3. Tujuan Bisnis Dalam Islam

Tujuan bisnis merupakan hasil akhir yang ingin dicapai oleh para pelaku bisnis dari bisnis yang mereka lakukan, dan merupakan cerminan dari hasil yang diharapkan bisa dilakukan oleh bagian dari perusahaan (produksi, pemasaran, personalia dan lain-lain) yang akan melakukan kinerja dalam jangka panjang.³⁷

Sumber daya ekonomi yang dikelola secara efektif dan efisien dengan berbagai aktivitas bisnis bertujuan, yaitu:

1. Menciptakan dan pengadaan barang atau jasa yang dibutuhkan oleh manusia baik individu, komunitas, maupun masyarakat.
2. Mendapatkan pendapatan yang diinginkan lebih besar dari pada biaya atau ongkos yang telah dikeluarkan oleh pengelola bisnis.
3. Menciptakan nilai tambah bagi pengelola bisnis dan masyarakat
4. Menciptakan lapangan kerja

³⁶ Faisal badroen, *Etika Bisnis Islam Dalam Islam.*(Jakarta:Insani Publishing, 2006) .H. 23.

³⁷ Faisal badroen, *Etika Bisnis Islam Dalam Islam.*(Jakarta:Kencana Prenada Media Group, 2006), H. 18

5. Meningkatkan kesejahteraan bagi seluruh pihak-pihak yang terlibat.

Secara umum tujuan dari bisnis yang disebut diatas adalah menyediakan produk untuk memenuhi kebutuhan konsumen, dan para jamaah.

D. Biro Perjalanan Haji dan Umrah Travel Agent

1. Pengertian biro perjalanan haji dan umrah

Biro perjalanan haji dan umrah adalah suatu badan usaha penyedia di layanan yang memberikan pelayanan tentang segala sesuatu yang berkaitan dengan dunia perjalanan ibadah haji dan umrah. Banyaknya travel yang melaksanakan pemberangkatan haji dan umrah membuat jamaah harus lebih selektif untuk memilih biro perjalanan ibadah haji yang terpercaya. Oleh karena itu perusahaan bersaing ketat untuk mendapatkan kepercayaan serta loyalitas jamaah. Banyaknya kasus penipuan yang terjadi pada industri biro perjalanan haji dan umrah belakangan ini membuat turunya tingkat kepercayaan jamaah kepada biro-biro penyedia layanan perjalanan haji dan umrah.³⁸

2. Pengertian Travel Agent

Agent perjalanan wisata memiliki tugas yaitu, menjadi perantara pemesanan tiket pengurus dokumen perjalanan. Menjadi perantara pemesanan akomodasi, restaurant, sarana wisata dan lainnya.

³⁸ Dinda dwi armenia, “*Faktor-Faktor Yang Mernmpengaruhi Jamaah Memilih Travel Andalan Penjuru Wisata Kota Bengkulu*” (Institut agama islam negeri Bengkulu, 2021). H. 56

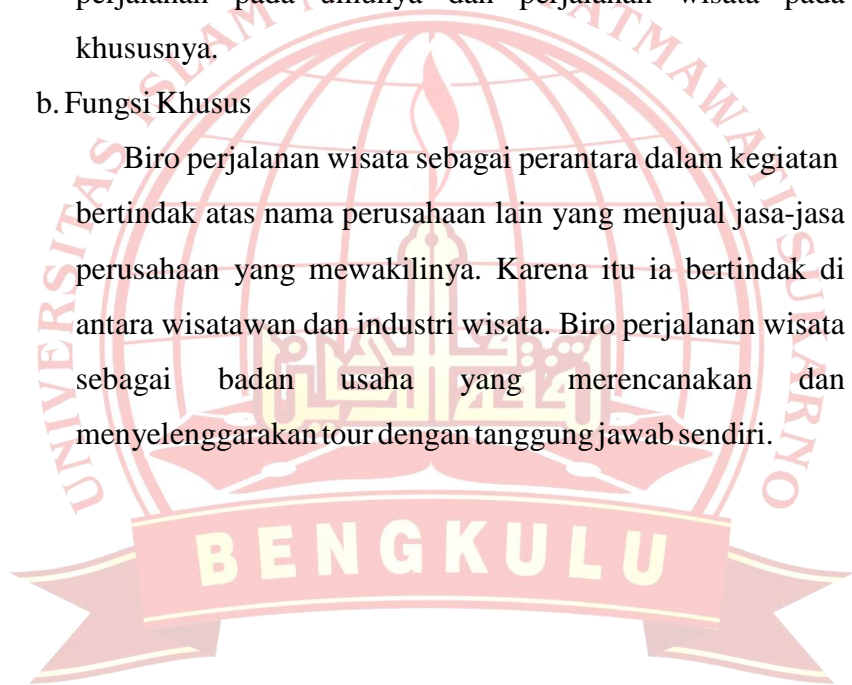
Biro perjalanan haji dan umrah memiliki fungsi yaitu:

a. Fungsi Umum

Dalam satu hal ini biro perjalanan merupakan suatu badan usaha yang dapat memberikan penerangan atau informasi tentang segala sesuatu yang berhubungan dengan dunia perjalanan pada umumnya dan perjalanan wisata pada khususnya.

b. Fungsi Khusus

Biro perjalanan wisata sebagai perantara dalam kegiatan bertindak atas nama perusahaan lain yang menjual jasa-jasa perusahaan yang mewakilinya. Karena itu ia bertindak di antara wisatawan dan industri wisata. Biro perjalanan wisata sebagai badan usaha yang merencanakan dan menyelenggarakan tour dengan tanggung jawab sendiri.



BAB III

GAMBARAN OBJEK PENELITIAN

A. Sejarah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

PT Bahana Sukses Sejahtera Travel berdiri sejak tahun 2014 yang mengkhususkan dalam bidang usaha tour dan travel yang berkantor di Jl. Danau Kec Singgaran Pati, Kota Bengkulu dan kami terus melakukan ekspansi bisnis cakupan nasional dan internasional melalui jaringan tour dan travel baik domestik dan internasional.³⁹ Melihat animo paket perjalanan ibadah umrah yang sangat tinggi dan sekaligus berinovasi memberikan layanan terbaik untuk perjalanan ibadah umrah dan haji bagi kaum muslimin dan muslimat seluruh Indonesia dengan berbagai pilihan paket umrah dan tentunya dengan selalu mengedepankan kenyamanan jamaah dalam beribadah.

Dalam dunia organisasi atau perusahaan pastinya ada tujuan dalam organisasi atau perusahaan tersebut. Oleh karena itu tujuan didirikannya PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel untuk mensyiarkan agama Islam diseluruh kalangan masyarakat khususnya di Indonesia, mewujudkan impian masyarakat untuk tanah suci atau Baitullah, dan memberikan kepuasan terhadap para jamaah dengan menerapkan sistem kejujuran, amanah sesuai dengan janji yang diucapkan.

³⁹ Wawancara langsung Kepada Adhi Stiawan S.Pi, Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 08:00 WIB

Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menyediakan beberapa sarana untuk menunjang kelengkapan para jamaah umrah yang dimana setiap jamaah akan membutuhkan kelengkapan tersebut sebagai identitas bahwa jamaah berangkat umrah melalui PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel memiliki perlengkapan yang disediakan untuk calon jamaah seperti “koper, ransel, tas paspor, kain seragam batik, syal, bantal leher, buku panduan umrah, kain ihram(laki-laki), jilbab(Perempuan) dan mukena.⁴⁰

Sarana dan prasarana pada Kantor PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel terdiri dari komputer sebanyak 4 buah yang digunakan untuk pengimputan data, pemesanan tiket hotel dan pesawat, pendaftaran pembuatan paspor, pendaftaran vaksin dan lainnya. Adapun prasarana yang lainnya seperti sofa, jam dinding, tempat rapat, dan lain sebagainya.

B. Letak Geografis PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel terletak di jalan panorama Singgaran pati, kota bengkulu. Adapun batas-batas wilayah PT.⁴¹ Bahana Sukses Sejahtera Travel adalah sebagai berikut:

- a. Sebelah timur berbatasan dengan pasar tradisional
- b. Sebelah barat berbatasan dengan jalan raya

⁴⁰ Wawancara Kepada Adhi Stiawan, Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 08:30 WIB

⁴¹ Wawancara Kepada Adhi Stiawan, Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 09:00 WIB

- c. Sebelah utara berbatasan dengan rumah penduduk
- d. Sebelah selatan berbatasan dengan pasar tradisional

C. Visi dan Misi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

Untuk menjadikan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel sebagai perusahaan tour dan travel yang memiliki standard dan mutu internasional dan berperan aktif dalam meningkatkan mobilitas masyarakat indonesia dan dunia internasional.

1. Visi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel:

- a. Perusahaan yang memiliki standar pelayanan prima tetap mementingkan efisiensi dan efektivitas dalam kegiatan operasional.
- b. Berperan aktif dalam menghadapi masyarakat ekonomi ASEAN dan Asia dan memberikan kontribusi terhadap mobilitas transportasi, akomodasi dan telekomunikasi sebagai kesatuan utuh.
- c. Menjadikan perusahaan yang dapat memberikan kontribusi nyata terhadap kesejahteraan masyarakat melalui program pembedayaan lingkungan (CSR) dan kegiatan lain yang mengedepankan pemberdayaan sumber daya manusia.⁴²

⁴²Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 09:30 WIB

2. Misi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel:

- a. Membangun sistem informasi pendaftaran yang cepat
- b. Memberikan informasi kemudahan kepada setiap jamaah serta aman, terpercaya dan nyaman.
- c. Membantu proses setiap administrasi yang dilakukan oleh jamaah
- d. Bekerja sama dengan berbagai pihak/mitra pembiayaan untuk terciptanya kemudahan pendaftaran dan keberangkatan jamaah.

D. Struktur PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

Struktur organisasi sangat penting dan sangat berperan demi suksesnya kegiatan-kegiatan pada suatu perusahaan. Hal ini agar satu kegiatan dengan kegiatan lainnya lebih terarah dan tidak saling berbenturan. Struktur mempunyai arti cara bagaimana sesuatu disusun atau dibangun, dan struktur dirancang untuk alokasi dan koordinasi yang efisien dari semua kegiatan-kegiatan, posisi dan tugas-tugas dalam organisasi atau lembaga. Sebagaimana telah kita ketahui bahwa organisasi merupakan suatu susunan atau aturan dari berbagai bagian sehingga merupakan suatu kesatuan yang teratur. Susunan Organisasi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel:

Bagan 1.1



Keterangan:

1. Pembina ibadah haji dan umrah DR. H. Suardi Abbas, SH,MH
2. Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Adhi Stiawan, S.PI
3. Pembina ibadah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Ilham Rahmatun Putra, M.AG
4. Staff Administrasi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Gesinta Yurischa
5. Tehnical Service Sales PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Muh Awalludin, M.AG

E. Persyaratan Umrah di PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

1. Mengisi formulir pendaftaran dan membayar Dp 3 (tiga) juta/jamaah
2. Menyerahkan paspor asli tiga suku kata
3. Foto berwarna 4x6= 6 lembar dan 3x4= 6 lembar
4. KK dan Buku Nikah asli (Bagi suami istri)
5. Akte lahir bagi anak dibawah 17 tahun
6. Dokumen asli dikumpulkan satu bulan sebelum Keberangkatan
7. Pelunasan paling lambat dua bulan sebelum keberangkatan.⁴³

F. Paket Umrah PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel terdiri beberapa produk paket ibadah haji dan umrah yaitu:

1. Umrah 12 hari :
 - a. Bintang 4: Rp. 32.500.000
 - b. Bintang 5 : Rp. 36.500.000
2. Umrah Plus Turki: Rp. 36.000.000

⁴³ Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 09:55 WIB

BAB IV

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

A. Strategi Bisnis Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam Mempertahankan Daya Saingnya Beberapa Biro Travel Haji Lainnya

Strategi bisnis menjelaskan bagaimana bisnis atau usaha harus bersaing. Perusahaan lingkungan yang terjadi setiap waktu menuntut perusahaan untuk selalu melakukan penyesuaian strategi. Lingkungan bisnis baik internal dan eksternal yang sangat dinamis dan kompleks membutuhkan strategi bisnis yang tepat untuk mempertahankan eksistensi perusahaan.⁴⁴ Strategi tingkat bisnis adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan nilai kepada para pelanggan/konsumen dengan kompetensi dari produk yang spesifik.

Menurut Kartike Hadi Yang Dikutip Oleh Sukirno Agoes Menjelaskan strategi bisnis adalah serangkaian komitmen dan tindakan yang terintegrasi dan terkoordinasi yang dirancang untuk menyediakan nilai kepada pelanggan dan mendapatkan keunggulan kompetitif dengan mengeksploitasi kompetensi-kompetensi inti dari pasar yang spesifik. Berkaitan dengan lingkungan persaingan perusahaan dan interaksi yang dimiliki perusahaan dengan lingkungannya merupakan suatu keharusan

⁴⁴ Yosai, "Modul Komunikasi Bisnis Dalam Islam Universitas Terbuka Tangerang Selatan" (Universitas Terbuka Tangerang Selatan, 2015). H. 24

bahwa semua pegawai memahami apa yang menjadi keunggulan perusahaan yang bersifat relatif dengan yang dimiliki lawan-lawannya.

Berkaitan dengan lingkungan persaingan perusahaan dan interaksi yang dimiliki perusahaan dengan lingkungannya adalah suatu keharusan bahwa semua pegawai memahami apa yang menjadi keunggulan perusahaan bersifat relatif dengan dimiliki lawan-lawannya. Para pelanggan adalah dasar dari keberhasilan strategi-strategi tingkat bisnis. Perusahaan-perusahaan terus-menerus menekan pentingnya hubungan antara membangun relasi dan membangun jasa kepelanggan dan kinerja keuangan perusahaan.⁴⁵

Setiap kegiatan bisnis baik bisnis yang menjual barang maupun jasa pada dasarnya adalah menyediakan jasa kepada konsumen. Sepintas lalu ungkapan tersebut terkesan berlebihan mengingat bisnis yang tidak bisnis saja yang memang benar mengandalkan pelayanan terbaik. Akan tetapi jika dicermati, semua bisnis baik yang bergerak dalam bidang manufaktur dengan berupa barang/produk yang hasilnya jelas-jelas berupa pelayanan dalam aktivitas sehari-hari tidak akan lepas dari aspek strategi.

Demikian juga dalam bisnis PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, secara umum strategi mau tidak mau harus dilakukan untuk perkembangan dan kemajuan dalam memenangkan

⁴⁵ Kotler, *Pengantar Strategi Bisnis Konsep Diferensiasi* (Jakarta: Erlangga, 2014). H. 34

persaingan usaha. Sebagaimana yang ada pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel memang benar-benar telah melakukan strategi dalam mempertahankan daya saingnya.

Melihat dari beberapa wawancara yang telah dilakukan oleh peneliti secara langsung dengan responden dapat dilihat bahwa strategi yang dilakukan yaitu strategi diferensiasi dan strategi keunggulan bersaing dalam analisis strategi bisnis untuk mempertahankan daya saing pada PT. Bahana Sukses Sejahtera travel.

1. Konsep Strategi Diferensiasi

Strategi merupakan arahan umum yang hendak ditempuh oleh suatu organisasi untuk mencapai tujuannya. Strategi ini merupakan rencana besar dan rencana panjang. Perusahaan akan menggunakan strategi diferensiasi bila ingin bersaing dengan pesaingnya dalam hal keunikan produk dan jasa yang ditawarkan. Keunikan tersebut dapat dilihat dari ciri produk yang menawarkan nilai-nilai yang dicari konsumen sehingga menjadikan produk tersebut unik dan berbeda dimata konsumen.⁴⁶ Para perusahaan diferensiasi bekerja keras untuk bisa menciptakan loyalitas pada konsumennya yaitu suatu keadaan dimana konsumen secara konsisten mencari, memakai dan menggunakan produk tersebut.

Diferensiasi adalah tindakan merancang serangkaian perbedaan yang berarti untuk membedakan tawaran perusahaan

⁴⁶ Kotler, *Pengantar Strategi Bisnis Konsep Diferensiasi*. (Erlangga: Jakarta, 2014), H. 12

dengan tawaran pesaing. Jumlah peluang diferensiasi berbeda-beda untuk tiap jenis perusahaan.

Tujuan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menggunakan konsep strategi diferensiasi yaitu mengembangkan *positioning* yang tepat sesuai keinginan konsumen potensial yang ingin dituju. Jika pada pemasaran produk untuk melihat perbedaan produk perusahaan dibanding produk pesaing maka akan lebih mudah mengembangkan *marketing mix* untuk produk tersebut.⁴⁷

Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menggunakan strategi diferensiasi dalam Pemasaran suatu produk yang merupakan suatu kegiatan yang sangat penting didalam usaha. Pada posisi usaha saat sekarang pemasaran suatu produk merupakan suatu pendorong untuk meningkatkan suatu bisnis, sehingga tujuan perusahaan dapat tercapai dalam pemasaran suatu produk bertujuan untuk meningkatkan suatu persaingan. Rekrutmen PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel berbeda dengan merekrut karyawan/pegawai, yang dimaksud disini adalah cara merekrut calon jamaah umrah agar bisa masuk ataupun mendaftar pada PT. Bahana Sukses Sejahtera travel dan ikut bimbingan dan mana calon jamaah tersebut bisa dikatakan konsumen.

Pada konsep strategi diferensiasi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menggunakan dua cara yaitu konten dan konteks.

⁴⁷ Hasil wawancara Kepada Adhi Stiawan kepala cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 08:00 WIB

a. Konten

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel memasarkan produknya dengan menggunakan konten. Konten adalah informasi yang tersedia melalui media sosial.⁴⁸ Media sosial merupakan suatu alat untuk bertukar informasi dengan pengguna lain. Dengan perubahan zaman dan teknologi yang semakin canggih dapat membuat media sosial sebagai salah satu alat promosi yang efektif. PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel memiliki media sosial sebagai alat pemasaran/penjualan suatu produk yang berupa instagram, facebook dan youtube. Media sosial tersebut digunakan untuk berbagai informasi seputar ibadah haji dan umrah, dengan mengabdikan foto dan video perjalanan ibadah umrah. Adapun nama akun media sosial pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yaitu: Instagram (bstumrohaji), Youtube (Awaludin sjr), Facebook (Umrah Bengkulu Bst).

a). Instagram

Instagram merupakan salah satu media sosial yang dapat digunakan sebagai promosi produk atau jasa. Menurut Salamoon (2013), media sosial instagram diciptakan sehingga para pemilik smartphone akan merasa bahwa kamera yang terpasang tidak sia-sia. Instagram adalah sebuah filter digital dan membagikannya diberbagai layanan jejaringan sosial termasuk

⁴⁸ Yosai, "Modul Komunikasi Bisnis Dalam Islam Universitas Terbuka Tangerang Selatan." (Universitas Terbuka Tangerang Selatan, 2015) H. 19

milik instagram sendiri. Salah satu faktor unik yang dimiliki instagram adalah memotong foto jadi bentuk persegi, sehingga tampak seperti kamera kodak instamatic dan polanoid. Selain itu instagram juga bisa langsung terkoneksi dengan aplikasi media sosial yang lain seperti facebook dan twiter. Instagram juga mampu melakukan proses edit foto sebelum di unggah ke jejaringan. Foto-foto yang diunggah juga tidak terbatas atas jumlah tertentu.⁴⁹

Instagram adalah salah satu media sosial yang paling populer yang digunakan digital native. Media sosial ini seakan telah mengambil sebagian kehidupan digital native sepanjang hari. Kelebihan fitur instagram digunakan termasuk oleh surat kabar islam (seperti Republika) dan oleh organisasi zakat. Kata sifat sosial ketika diterapkan keadilan mendukung penerimaan istilah filantropi.⁵⁰

Dengan pemanfaatan promosi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yang dilakukan di akun instagram @bstumroh haji bukan hanya dirasakan oleh pengikutnya atau *Followersnya* ,karena akun @bstumroh haji menggunakan *Hastag* untuk menjangkau jangkauan yang luas jadi manfaat

⁴⁹ Herlina Yustati , “*Evektivitas Instagram Sebagai Media Persuasi Filantropi Islam Bagi Mahasiswa*,” Vol05, No.1, 2019, H. 83-101

⁵⁰ Herlina Yustati, “*Evektivitas Instagram Sebagai Media Persuasi Filantropi Islam Bagi Mahasiswa*” Vol05, No. 1, 2019, H. 83-101

dari promosi tidak hanya dilakukan secara pribadi juga dapat membagikan informasi kepada keluarga dan teman dekat.⁵¹

Alasan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menggunakan media sosial *Instagram* sebagai sarana promosi oleh pengelola akun @bstumrohaji, yaitu dikarenakan instagram dilengkapi fitur-fitur yang sangat mendukung untuk promosi paket ibadah umrah, karena instagram lebih populer dibandingkan dengan media sosial yang lainnya, dengan adanya tampilan yang menarik dan banyak juga masyarakat yang menggunakan instagram dalam bersosial media. Pelaksanaan promosi akun @bstumrohaji tidak akan berhasil dan berkembang jika tidak adanya sumber daya manusia yang berkompeten sebagai penunjang kegiatan promosi. Sumber daya manusia tersebut merupakan yang ditugaskan dalam mengelola akun instagram akun @bstumrohaji yang memang telah memiliki tugas dan tanggung jawab masing-masing. Akun instagram @bstumrohaji memberikan berbagai macam informasi tentang produk paket ibadah umrah, cara pendaftaran ibadah umrah dan serta harga dari setiap paket ibadah umrah.

Dengan melalui akun @bstumrohaji akan memberikan update informasi berupa postingan yang bertujuan memberikan sebanyak 2-3 kali setiap hari melakukan posting di instagram yang bertujuan untuk meningkatkan suatu perusahaan. Adapun promosi yang dilakukan oleh @bstumrohaji dalam setiap

⁵¹Hasil Wawancara dengan Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 11:15 WIB

postingan secara umum yaitu. Dengan pemanfaatan promosi melalui instagram, suatu kegiatan promosi pada PT. Bahana Sukses Sejahtera travel dapat efektif dilakukan. Dengan ini kami pemilik travel dapat memanfaatkan berbagai macam fitur-fitur instagram yang ada untuk mendesign gambar-gambar pada produk paket umrah kami yang akan kami posting di akun instagram PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel⁵².

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel menggunakan fitur berupa posting foto pada akun *instagram* yang bersifat tidak mengenal batasan jumlah postingannya setiap hari dilakukan untuk promosi yang dilakukan terus menerus dan berulang-ulang akan lebih berpengaruh dalam menarik minat calon jamaah dibandingkan dengan promosi yang kurang berulang. Dengan demikian tentu akan membuat seseorang sangat penasaran dan tertarik untuk mendaftarkan diri dalam melaksanakan ibadah umrah pada perusahaan.⁵³

Dalam mempromosikan paket ibadah umrah dengan melakukan posting foto paket ibadah umrah dengan cara seorang *follower*, dengan menyampaikan sebuah informasi ke beberapa teman dekatnya atau bahkan keluarganya, ini salah satu peluang besar untuk membujuk bahkan mengajak orang-orang didekatnya agar tertarik untuk mendaftarkan diri dalam menunaikan ibadah

⁵² Hasil Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 10:20 WIB

⁵³ Hasil Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 23 November 2022, Pukul 10:09 WIB

umrah pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel. Karena dengan *Follower* yang banyak otomatis akan banyak juga yang melihat berbagai macam paket ibadah umrah pada perusahaan kami, karena dengan inilah kemungkinan penambahan daya tarik cara memikat para jamaah. Paket ibadah umrah yang sering dipromosikan yaitu:⁵⁴

a. Haji khusus:

- 1. Paket Silver : Usd. 24.000
- 2. Paket VIP : Usd. 50.000
- 3. Paket Gold : Usd 27.000

b. Umrah 12 Hari:

- 1. Bintang 4, Rp. 32.500.000
- 2. Bintang 5, Rp. 36.500.000

c. Umrah Plus Turki : Rp. 36.000.000

Dampak positif dari menggunakan akun instagram sebagai media dalam memasarkan paket dan produk umrah adalah, *Instagram* itu simpel banget ini salah satu termasuk dampak positifnya , soalnya akan mempermudah perusahaan untuk mempromosikan produknya. Terus orang-orang akan banyak menggunakan instagram dan melihat berbagai produk yang ditawarkan dan di instagram juga ada testimoni dari para jamaah yang sudah menggunakan jasa travel Perusahaan

⁵⁴Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel Pada 23 November 2022, Pukul 11:12 WIB

Tujuan dari promosi yang dilakukan dengan melalui media sosial adalah agar dapat dikenal oleh konsumen/para jamaah dan targetnya dapat meningkatn jumlah jamaah dengan memanfaatkan media sosial seperti *Instagram*. Selain itu meskipun tidak secara frontal pemilik akun PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel juga berharap komunikasi pemasaran ini dapat mempengaruhi perilaku konsumen dengan berupa tindakan mencoba/mendaftarkan diri pada perusahaan travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

b). YouTube

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel promosi menggunakan media sosial Youtube. YouTube merupakan situs untuk berbagi video dimana para penggunanya bisa menonton, mengunggah dan mengunduh video tanpa membayar dan membagikan video secara publik. Youtube menjadi tempat/ sarana terbaik untuk berbagi video dari seluruh dunia mulai dari video pendek, tutorial, vlog dan beragam info menarik lainnya. Bahwa sebagian besar setiap perusahaan melakukan kegiatan dalam memasarkan/mempromosikan produknya melalui Youtube dengan cara memajangkan mengupload video paket umrah dengan memberikan keterangan serta harganya dari setiap paket umrah serta dengan menambahkan alamat tempat PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel. PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel

menerapkan beberapa cara dalam menggunakan media sosial YouTube yaitu:

a). Menunjukkan produk yang lebih informatif

PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam menggunakan youtube pada bisnis dengan memberikan lebih banyak informasi kepada pelanggan dalam bentuk video. Informasi ini dapat berupa presentasi harga paket ibadah umrah dan informasi masalah para jamaah yang sudah berangkat ketanah suci semuanya di upload di youtube. Dengan memberikan berbagai cara untuk menampilkan produk yang disediakan oleh perusahaan, agar pelanggan dapat memahami produk tersebut⁵⁵.

Setiap perusahaan perlu melakukan suatu program promosi atau komunikasi guna menciptakan kesadaran dan ketertarikan konsumen kepada produk bersangkutan. Michael Ray, mendefinisikan promosi sebagai koordinasi dari seluruh upaya yang dimulai pihak penjual untuk membangun berbagai saluran informasi dan persuasi untuk menjual barang dan jasa atau memperkenalkan suatu gagasan.

PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel promosi Produk paket ibadah umrah dengan media sosial seperti youtube. Youtube, dengan mengupload video di youtube merupakan salah satu yang sangat mudah dapat dipahami oleh masyarakat karena dari video yang sudah diupload para masyarakat dapat melihat lebih detail bagaimana proses pendaftaran serta pelayanan yang diberikan

⁵⁵Hasil Wawancara kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 24 November 2022, Pukul 09:00 WIB

oleh pihak travel ketika mau keberangkatan dan pelayanan waktu tiba ditanah suci. Baik itu dari segi proses sarapan makan pagi maupun dari proses pelayanan ketika didalam hotel dan juga pelayanan para tourleader dan muthawif kepada setiap bus dan kloter yang bertujuan memudahkan para jamaah dalam proses melaksanakan ibadah umrah pas tiba ditanah suci. Tujuan pihak travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel selalu mengupload video didalam akun youtube yaitu untuk mempromosikan paket yang ada pada perusahaannya dan juga untuk mempertahankan daya saing pada bisnisnya untuk mendapatkan jamaah⁵⁶.

b). Membuat Deskripsi yang jelas

Dengan deskripsi yang jelas ketika mengupload video pada youtube seseorang pasti akan tertarik untuk menonton/melihat video maupun konten. Deskripsi yang jelas dengan memaparkan dari setiap harga paket ibadah umrah akan membuat suatu promosi lebih efektif. Karena dengan menggunakan *hashtag* dapat menarik banyak audiens dan serta dengan mendeskripsikan setiap harga dapat membantu masyarakat untuk memahami sebuah konten yang dibuat. Dengan memanfaatkan aplikasi youtube PT. Bahana Sukses Sejahtera

⁵⁶ Hasil Wawancara Kepada Muh Awaluddin M.ag, Pada 24 November 2022, Pukul 10:02 WIB

Travel dapat membuat video lebih menarik dan unik dengan mengubah tema dan background pada youtube.⁵⁷

c). Facebook

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan promosi paket ibadah umrah melalui media sosial facebook.

Facebook adalah salah satu fasilitas teknologi yang penggunaannya dapat bersosialisasi atau berinteraksi dalam dunia maya. Dengan adanya media sosial ini kita bisa mencari teman, mengirim pesan, menyimpan dan mengirim foto maupun video. Hanya dengan duduk santai atau melakukan aktifitas apapun mereka bisa membuka facebook dengan menggunakan handphone. Saat seseorang mengunggah foto atau video dapat dilihat oleh siapa saja yang menggunakan facebook, lalu mereka akan mendapatkan like dan komentar. Like dan komentar ini sangat berpengaruh pada bisnis, apalagi komentar yang positif tentang produk ataupun pelayanannya.

Caption pada Facebook adalah keterangan pada tiap-tiap foto atau video yang diunggah. Jika pengguna menulis keterangan yang menarik dan bagus bertujuan agar pengikut dapat memahami apa yang sudah diupload di akun (bstumrohaji). PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan posting foto brosur paket ibadah umrah serta dengan

⁵⁷Hasil Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 24 November 2022, Pukul 13:08 WIB

memaparkan harganya dari setiap paket ibadah umrah dengan Meng-*Hashtag* teman-teman yang berteman pada akun facebook dan juga *hashtag* tempat alamat pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yang bertujuan untuk menyebar luaskan postingan⁵⁸.

Dengan melalui konten dan fitur yang dimiliki oleh facebook lebih mudah dapat melakukan berbagai kegiatan usaha bisnis untuk kepada konsumen dengan memasarkan produk yang ada pada perusahaan dengan memposting jamaah yang sudah mendaftarkan diri pada travel serta mengupload video dari kegiatan jamaah yang sudah berangkat.

Promosi melalui media facebook sangat membantu pihak perusahaan travel dalam proses pemasaran bahwa dengan memanfaatkan media sosial khususnya facebook disektor segi pemasaran sangat penting untuk mengkaji penggunaan facebook sebagai media promosi pada perusahaan travel produk paket ibadah umrah. Pada saat ini bisnis yang telah diupload pada facebook sangat membantu dalam memasarkan suatu produk dan kepada konsumen agar bisa mendapatkan jamaah⁵⁹.

⁵⁸Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 28 November 2022, Pukul 14:05 WIB

⁵⁹Hasil Wawancara kepada Muh Awaaluddin M.ag yang bertugas PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 28 November 2022, Pukul 14:30 WIB

d). WhatsApp

WhatsApp adalah salah satu aplikasi media untuk mengirim pesan tanpa biaya seperti sms tetapi WhatsApp menggunakan paket data internet. WhatsApp memiliki fungsi yaitu:

- a. Sebagai media pendidikan atau komunitas yang lain, bisa digunakan untuk membuat grup untuk membahas pelajaran ataupun hal lainnya.
- b. Untuk berbagai informasi hanya dengan mengirim pesan informasi sudah diketahui oleh orang lainnya.

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan promosi melalui whatsapp. Zaman sekarang yang serba modern yang mana semua masyarakat akan berfokus kepada sosial media karena masyarakat dapat melihat produk apa saja yang dijual dan dengan komunikasi satu sama lain meskipun itu jaraknya sangat jauh. Dengan adanya Media Sosial seperti WhatsApp maka kecanggihan teknologi ini salah satu aktifitas menjual/ mempromosikan produk sangat mudah. Promosi melalui media sosial WhatsApp bisa langsung dengan membuat story atau pesan, mengirim foto, serta video dan juga tulisan yang dapat dibagikan kesemua kontak WhatsApp yang ada pada handphone. Dengan adanya aplikasi WhatsApp akan membuat lebih mudah untuk merekam setiap kegiatan dengan mengupload

video seperti jamaah mengambil koper, mengambil baju, dan perlengkapan lain untuk melaksanakan ibadah umrah⁶⁰.

Pemanfaatan promosi melalui WhatsApp merupakan sebuah kegiatan promosi yang dapat menarik perhatian konsumen dengan mengupload video dan memasang story di WhatsApp tentunya akan mempengaruhi para konsumen dan akan membuatnya penasaran dengan suatu produk yang diposting. Pada PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam melakukan kegiatan promosi melalui media sosial sudah terbukti ampuh untuk menjangkau banyak konsumen dan juga dapat meningkatkan suatu perusahaan dari waktu ke waktu.

Dengan berbagai macam bentuk promosi tersebut hal yang paling penting dipertahankan PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel kepada masyarakat kualitas produk serta pelayanan yang baik karena setiap promosi yang paling baik dilakukan PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel dengan membuktikan pelayanan atau respon terhadap jamaah yang mendaftar pada perusahaan.

Dari pemaparan di atas dapat di analisa bahwa PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam strategi promosi suatu produk perusahaan dengan menggunakan elemen-elemen dari media sosial karena dalam pemasaran suatu paket yang personal yang memungkinkan terjadi umpan balik secara langsung dan lebih

⁶⁰Hasil Wawancara Kepada Muh Awaludin M.ag, Pada 28 November 2022, Pukul 15:00 WIB

cepat karena dampak dari promosi yang dilakukan melalui sosial media.

2. Konteks

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan promosi produk dengan konteks. Konteks yaitu cara dalam menawarkan apa yang ditawarkan kepada pelanggan. Perusahaan membedakan diri dari pesaing berdasarkan pada bagaimana cara perusahaan menawarkan produk tersebut kepada pelanggan. Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel konteks yang digunakannya yaitu dengan penjualan secara langsung/terjun kemasyarakat.

a). Penjualan Secara Langsung/ Terjun langsung kemasyarakat

Dalam hal ini penjualan merupakan suatu kegiatan yang berupaya untuk membantu calon pembeli untuk membeli produk yang ditawarkan. Perusahaan Travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Dalam merekrut jamaah yaitu melakukan sosialisasi. Sasiosialisasi yaitu suatu proses interaksi dan pelajaran yang langsung terjun ke dunia masyarakat. Dengan adanya proses sosialisasi maka seseorang bisa lebih mengetahui dan memahami sekaligus pengenalan produk pada PT. Bahana Sukses Sejahtera travel yang bertujuan untuk meningkatkan dan mempertahankan daya saingnya. Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera travel pihak perusahaan melakukan sosialisasi

biasannya ditempat-tempat pengajian, ditempat-tempat perkumpulan, yang bertujuan untuk menarik jamaah⁶¹.

Travel haji dan umrah PT. Bahana Sukses Sejahtera travel sudah melakukan berbagai macam kegiatan guna untuk mendapatkan jamaah yaitu dengan melakukan pemasaran secara baik yang sosialisasi/langsung terjun kelapangan untuk langsung mendatangi masyarakat perindividu, dengan melalui pengajian, dengan tujuan untuk memasarkan produk paket ibadah umrah agar masyarakat ingin menggunakan jasa layanan pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel. Dengan melakukan berbagai macam sebuah kegiatan dalam memasarkan suatu produk tentunya akan memiliki sebuah tim atau orang yang bekerja keras dalam membuat suatu strategi yang gunanya untuk mempertahankan daya saing⁶².

Tujuan dari pemasaran dengan bicara langsung dari mulut kemulut yaitu agar proses komunikasi yang berupa rekomendasi baik secara individu maupun kelompok terhadap suatu produk atau jasa yang bertujuan untuk memberikan informasi secara personal. Pemasaran dengan bicara dari mulut ke mulut merupakan salah satu sebuah tips yang sering dilakukan pihak travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mempromosikan produk paket ibadah umrah yang dinilai sangat

⁶¹Hasil Wawancara Kepada Muh Awaluddin M.ag Yang Bertugas Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 28 November 2022, Pukul 15:30 WIB

⁶²Hasil Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 1 Desember 2022, Pukul 09:20 WIB

efektif dalam memperlancar proses pemasaran pada suatu produk⁶³.

Peran dari promosi langsung terjun kemasyarakat ternyata sangatlah efektif bagi perusahaan travel karena mayoritas para konsumen akan mendapatkan informasi lebih detail tentang cara pendaftaran untuk melaksanakan menunaikan ibadah umrah dan kami travel juga menjelaskan macam-macam paket yang ada pada perusahaanya.

Sistem dalam konteks perusahaan memasarkan produk sering langsung terjun kemasyarakat dengan datang langsung kedesa-desa, dan datang ditempat-tempat pengajian, ditempat-tempat perkumpulan seperti perusahaan, perkantoran dan instansi, inilah salah satu perusahaan lakukan dengan langsung memberikan brosur yang mana brosur ini akan disebarakan kepada masyarakat.

Dari pemaparan di atas dapat dianalisa bahwa pemasaran dengan terjun langsung kemasyarakat sangat kuat pengaruhnya terhadap minat jamaah untuk menggunakan jasa layanan perusahaan, dibandingkan dengan melalui media sosial. Pemasaran langsung terjun kemasyarakat seseorang dapat lebih paham/detail tentang produk yang ditawarkan oleh perusahaan.

⁶³Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 1 Desember 2022, Pukul 10:00 WIB

2. Konsep Strategi Keunggulan Bersaing

Setiap perusahaan yang bersaing dalam suatu lingkungan industri tertentu pada dasarnya memiliki keinginan untuk dapat lebih unggul dibandingkan pesaingnya. Untuk mencapai keunggulan tersebut, umumnya perusahaan menerapkan strategi-strategi mengenai kebijakan apa saja yang akan digunakan perusahaan untuk menciptakan atau memberi nilai lebih kepada konsumennya dibandingkan dengan pesaing lainnya. Dalam menggunakan konsep strategi keunggulan bersaing PT. Bahana Sukses Sejahtera travel harus melakukan yaitu:

a. Mengenal pesaing

Menurut kepala cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, mengenal pesaingnya dari sudut pandang industry dan juga harus memahami pola persaingan dalam memasarkan produk paket ibadah umrah dan juga berharap dapat pemain efektif dalam suatu pemasaran tersebut⁶⁴.

b. Menilai kekuatan dan kelemahan pesaing

Para konsumen lebih memilih menggunakan produk yang memiliki nilai lebih yang diharapkan. Akan tetapi juga nilai tersebut akan dibandingkan dengan harga yang ditawarkan. Para konsumen yang telah membeli paket ibadah umrah pada

⁶⁴Wawancara Kepada Kepala Cabang Adhi Stiawan S.pi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 2 Desember 2022, Pukul 08:20 WIB

perusahaan kami akan menganggap harga produk sesuai dengan yang ditawarkan.

Mempertahankan keunggulan bersaing yang baik pada setiap perusahaan tergantung pada sumber daya dan juga kemampuan dalam mengelolah perusahaan. Fungsi utama dalam mempertahankan keunggulan bersaing yaitu sumber daya dan kemampuan agar bertahan dalam kinerja bisnis jangka panjang. Dalam keunggulan bersaing pihak PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan persaingan yang ada dalam lingkungan usaha dan juga tidak semua yang dianggap dalam bidang tersebut dianggap sebagai pesaing, melainkan pesaing yang potensial serta mereka yang baru masuk dalam usaha. Perusahaan akan senang apabila memiliki keunggulan bersaing yang terus-menerus dan tidak dapat rangsangan untuk meninjau ulang keunggulan dari pesaing.⁶⁵

B. Faktor Yang Pendukung dan Penghambat Pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam Mempertahankan Daya Saing

PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mempertahankan persaingan adalah dengan melakukan perbaikan dalam masalah promosi produk yang untuk mempertahankan daya saing, diantaranya melayani para

⁶⁵Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi, Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 2 Desember, Pukul 09:45 WIB

jamaah dengan sabar, ramah dan cepat sehingga jamaah merasa senang dan dihormati.

Berdasarkan hasil pengamatan dan wawancara dengan para informan didapatkan informasi tentang faktor pendukung PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam menghadapi pesaingnya yaitu:

1. Faktor pendukung

a. Lokasi/Tempat

Kantor PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel beralamat di JL. Danau Kec Singgaran Pati Kota Bengkulu. Tempat ini sangat strategis karena lokasinya mudah diakses oleh masyarakat atau calon jamaah baik yang memiliki kendaraan pribadi atau yang menggunakan angkutan umum sehingga masyarakat atau calon jamaah mudah untuk berkunjung ke kantor PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel.

Dengan memilih tempat yang strategis dalam menjalankan sebuah bisnis adalah ide yang sangat baik, salah satunya yaitu wilayahnya ramai, mudah diakses, aman, tidak banjir, hal ini merupakan strategi yang dilakukan oleh PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mengembangkan bisnisnya. Tentunya dengan tempat yang strategis ini dapat membantu proses pemasaran perusahaan dalam mengenalkan produk yang dimiliki dan ingin dijual.⁶⁶

⁶⁶Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 2 Desember 2022, Pukul 11:08 WIB

b. Pelayanan

Pelayanan merupakan sebuah proses pemenuhan kebutuhan melalui aktivitas orang yang menyangkut segala usaha yang dilakukan oleh orang lain dalam rangka mencapai suatu tujuannya. Setiap jamaah tentunya menginginkan pelayanan yang baik oleh pihak perusahaan. Mulai dari pendaftaran hingga sampai ke proses pemberangkatan dan sampai ke proses kepulangan. Semakin sempurna pelayanan yang diberikan kepada jamaah maka semakin besar pula peluang yang didapatkan karena otomatis jamaah yang sudah berangkat akan memberikan testimoni dari pelayanan yang diberikan oleh pihak travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel. Karena hal ini sudah diterapkan oleh pihak perusahaan karena dengan pelayanan yang baik, sabar, dan jujur merupakan salah satu kunci utama dalam menjualkan suatu paket ibadah umrah, sehingga para konsumen jamaah dapat merasakan serta dapat menjadi pelanggan setia dengan membawa keluarga, saudaranya dan tetangganya ke kantor PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yang bertujuan untuk mendaftar menunaikan ibadah umrah.⁶⁷

Kualitas pelayanan sangat diutamakan dalam hal melayani kepada para jamaah dengan selalu mengutamakan kemudahan-kemudahan para masyarakat supaya jamaah bisa tertarik dengan produk yang ditawarkan oleh perusahaan, minimal perusahaan mampu mempertahankan kualitas yang diberikan kepada

⁶⁷Hasil Wawancara Kepada Gesinta Yurischa Staff Keuangan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 2 Desember 2022, Pukul 11:45 WIB

jamaah dan juga harus bisa ditingkatkan lagi supaya masyarakat lebih yakin dan percaya kepada perusahaan PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel. Dan omzet yang didapatkan dari hari ke hari semakin meningkat serta memberikan kepuasan terhadap jamaah yang sudah mendaftar.

2. Faktor Penghambat

a). Kurangnya pengetahuan jamaah tentang melaksanakan ibadah umrah Calon jamaah yaitu seseorang yang mempunyai niat menunaikan ibadah haji maupun ibadah umrah dan juga memiliki kemampuan untuk melakukan pembiayaan. Secara individual seorang calon jamaah adalah seseorang yang memiliki niat menunaikan ibadah haji maupun ibadah umrah dan memiliki kemampuan untuk melakukan pembiayaan persyaratannya yang harus dipenuhi oleh calon jamaah, yang secara individual adalah tentang pengetahuan manasik haji maupun manasik umrah dan juga mempunyai biaya yang cukup ketika perjalanan pulang dan pergi selama di Arab Saudi.⁶⁸

PT.Bahana Sukses Sejahtera mengatasi dari kurangnya pengetahuan tentang melaksanakan ibadah umrah yaitu sebelum berangkat perusahaan akan melakukan manasik umrah yang akan dilakukan 2x latihan manasik, yang mana tujuannya untuk agar calon jamaah memiliki ilmu yang banyak tentang per-umrahan sehingga mudah

⁶⁸Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.p.i Kepala Cabang PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 3 Desember 2022, Pukul 09:09 WIB

melaksanakan tugas dan amanah yang diberikan dan juga mudah mencapai target yang ditunjukkan pas tiba ketanah suci nanti.

Pada waktu latihan manasik para jamaah umrah akan dibekali dengan pengetahuan mengenai hukum, rukun dan sunnah yang bertujuan untuk agar kelak ibadahnya pas ditanah suci dapat berjalan dengan lancar. Selanjutnya PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel waktu latihan manasik umrah akan mengajari para jamaah cara mengenakan pakaian ihrom bagi umrah laki-laki, dan juga cara melakukan thawaf dan sa'i yang mana bertujuan untuk agar jamaah pas tiba ditanah suci dapat melaksanakan ibadah umrah dengan khusuk.⁶⁹

Tujuan PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan proses latihan manasik umrah sangatlah memberi pengaruh kepada jamaah, karena salah satunya yaitu ketika memberikan latihan manasik umrah pihak PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel juga menempatkan orang-orang yang ditugaskan sebagai pembimbing manasik umrah sesuai dengan mereka miliki yang akan membimbing para jamaah ketika latihan manasik. Begitu juga dengan kepuasan yang diharapkan jamaah, jamaah akan merasa puas apabila pelayanan pelatihan manasik sesuai dengan yang diinginkan.

⁶⁹Hasil Wawancara kepada Muh Awaluddin M.ag, Pada 3 Desember 2022, Pukul 08:30 WIB

b). Jamaah jatuh sakit ketika keberangkatan

Sebelum berangkat ke tanah suci pihak travel PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel melakukan pelayanan kesehatan, seperti pemeriksaan kesehatan jamaah umrah. Karena perbedaan cuaca antara Indonesia dengan Arab Saudi mengakibatkan banyak jamaah yang jatuh sakit. Arab Saudi dikenal memiliki suhu yang sangat dingin pada malam hari dan panas pada siang hari. Apabila hal tersebut tidak diantisipasi oleh perusahaan maka banyak jamaah umrah terkena penyakit seperti, flu, batuk, demam dan lain sebagainya.

Tujuan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel lakukan dengan memperhatikan kesehatan jamaahnya dengan cara memberikan pemeriksaan dan memberi vaksin meningitis dengan harapan agar para jamaah dapat meningkatkan daya tahan tubuh dan terantisipasi oleh penyakit pada saat di tanah suci sehingga mereka pun lebih maksimal dalam menjalankan ibadahnya. Selanjutnya Perusahaan meminta jamaah untuk melakukan *Screening* kesehatan secara menyeluruh dan juga memastikan kondisi fisiknya yang paling saat ini. Tujuan dari kami meminta para jamaah mengirimnya untuk mengetahui tingkat resiko yang dimiliki oleh masing-masing individu dengan dari hasil kesehatan tersebut maka jamaah bisa

melakukan perawatan dan meningkatkan kondisi fisik sebelum berangkat.⁷⁰

- c). Jamaah umrah banyak lanjut usia sehingga kurang memahami proses bimbingan ibadah umrah karena faktor lanjut usia, sehingga mempengaruhi tingkat pemahaman tentang materi bimbingan ibadah umrah yang diberikan.
- d). Jamaah tidak memiliki dokumen inti atau pendukung seperti kartu tanda penduduk, kartu keluarga, akte kelahiran, ijazah dan buku nikah. Selain itu ketidaksamaan dokumen inti atau penduduk jamaah umrah juga menjadi faktor penghambat dalam suatu perusahaan travel.
- e). Berpindahnya domisili jamaah umrah setelah mendaftar sedangkan kontak person tidak aktif lagi sehingga susah untuk dihubungi.
- f). Pada jamaah umrah terdapat beberapa koper yang label nama hilang, lepas atau copot dan ini merupakan salah satu status koper dan identitas kepemilikan jamaah dalam pendistribusian koper ketempat menginap jamaah akan tertukar dan sering beberapa jamaah yang id card nya putus dan hilang pada calon jamaah ibadah umrah. Ini merupakan salah satu faktor penghambat pada perusahaan tersebut.

⁷⁰Hasil Wawancara Kepada Adhi Stiawan S.pi Kepala Cabang PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel, Pada 4 Desember 2022, Pukul 11:00 WIB

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil Penelitian yang dilakukan (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel), maka penulis dapat menyimpulkan kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi Bisnis yang digunakan untuk mempertahankan daya saing pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yaitu menggunakan konsep strategi diferensiasi Dan konsep Keunggulan bersaing. Konsep Strategi diferensiasi, pada konsep ini pemasarannya melalui konten, yang mana konten yang digunakan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Mereka Memasarkan Produknya melalui sosial media seperti Facebook, WhatsApp, Youtube, dan Instagram. Sedangkan pada konteks pihak PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel memasarkan produknya langsung terjun kemasyarakat dengan menggunakan bicara langsung dari mulut-kemulut.
2. Faktor Pendukung dan Penghambat PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel. Faktor pendukung Lokasi yang strategis dan pelayanan yang diberikan pihak travel terhadap jamaah sangat baik sehingga jamaah merasa

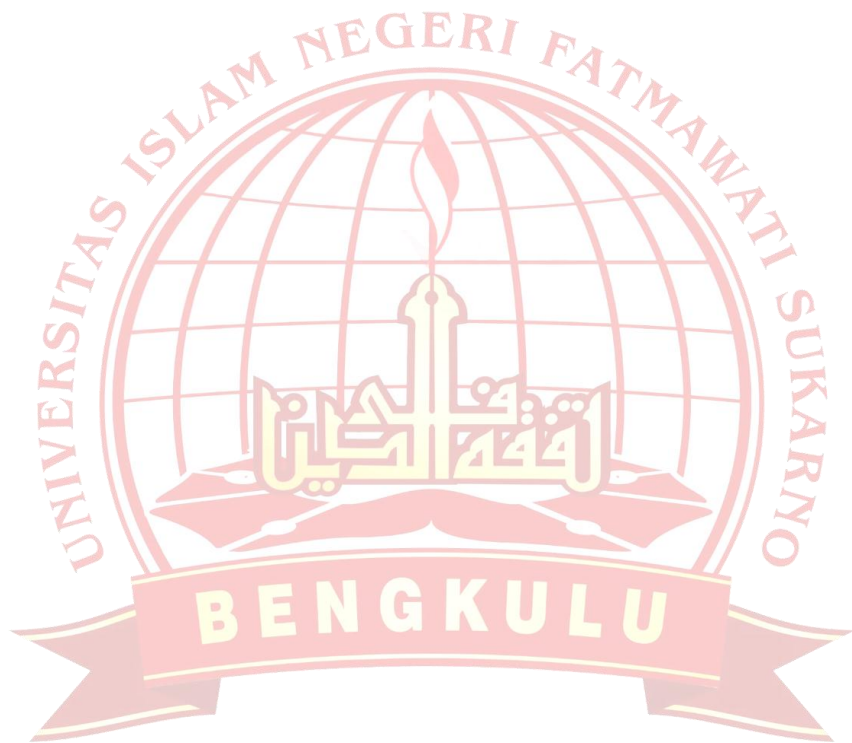
puas terhadap yang diberikan. Sedangkan faktor penghambat kurangnya pengetahuan jamaah tentang melaksanakan ibadah umrah, jamaah jatuh sakit pada waktu mau keberangkatan, Jamaah umrah banyak lanjut usia sehingga kurang memahami proses bimbingan ibadah umrah, dan Berpindahnya domisili jamaah umrah setelah mendaftar sedangkan kontak person tidak aktif lagi sehingga susah untuk dihubungi.

B. Saran

Dari penelitian diatas penulis lakukan pada PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel, maka dapat disampaikan beberapa saran yang kiranya dapat memberikan manfaat, antara lain:

1. Dalam strategi promosi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel sudah cukup baik seperti dengan menggunakan beberapa elemen media massa, dan dengan menggunakan terjun langsung kemasyara. Akan tetapi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel tidak hanya memfokuskan kepada sistem promosi penjualan saja akan tetapi lebih baiknya berusaha agar terus dapat mempertahankan sistem promosi lainnya seperti iklan televisi dan lain sebagainya.
2. PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel yang saat ini sudah sudah berkembang dalam memperjualkan produk dengan berbagai macam variasi sesuai dengan kebutuhan pelanggan. Untuk itu

kualitas pelayanan harus ditingkatkan agar konsumen terus-menerus memakai jasa travel perusahaan.



DAFTAR PUSTAKA

- Apris Siliya. "Persepsi Konsumen Haji Dan Umrah Dalam Memilih PT. Al-Karima Tour Travel Kota Palangka Raya." Institut Agama Islam Negeri Palangka Raya, 2020.
- Dinda dwi armenia. "Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jamaah Memilih Travel Andalan Penjurur Wisata Kota Bengkulu." Institut agamam islam negeri, 2021.
- Djalali H. Dan Pudji Muljono. *Pengukuran Dalam Bidang Pendidikan*. Yogyakarta: Grasindo, 2008.
- Faisal badroen. *Etika Bisnis Islam Dalam Islam*. Jakarta: Media group, 2006.
- Gunawan, Cinthya Erika Putri. "Analisis Strategi Bisnis Pada PT. Omega Internusa Sidoarjo" vol.5. No. (2017): 7.
- Hanny Salsabila. "Analisis Strategi Diferensiasi Produk Haji Dan Umrah Dalam Menghadapi Persaingan Bisnis PT. Sahid Gema Wisata Jakarta Pusat." UIN SYARIF Hidayatullah Jakarta, 2021.
- Idwal B. "Penggunaan Uang Haram Untuk Ibadah Haji" Vol 2, No (2016).
- Ii, B A B. "Pengaruh Strategi Bisnis Dan Budaya Terhadap Desain Sistem Pengendalian Manajemen Pada Hotel Berbintang Di Jawa Tengah Dan Yogyakarta," no. 1 (2013): 21-46.
- Kotler. *Pengantar Strategi Bisnis Konsep Diferensiasi*. Jakarta:

Erlangga, 2014.

Lexi J. Moleong. *Metodelogi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosda Karya, 2007.

Murwatiningsih “*Pengaruh Kemampuan Manajemen dan Karakteristik Usaha Terhadap Kinerja Usaha UKM Olahan Salak Dikabupaten Banjarnegara*.” *Journal* 5, No 2(2016). H. 124

Muhardi, “ *Strategi Operasi Keunggulan Bersaing* “(Jakarta: Graha pustaka, 2010). H. 20

Puspita Saputri. “*Manajemen Strategi Dalam.*” PT. Gema Wisata, 2013.

Winanto Surahmad. *Metode Riset*. Bandung: Tarsito, 1989.

Yosal. “*Modul Komunikasi Bisnis Dalam Islam Universitas Terbuka Tangerang Selatan.*” Universitas terbuka Tangerang selatan, 2015.

“*Analisis Strategi Bisnis Dalam Meningkatkan Daya Saing Pada UD. Humaerah Motor Kabupaten Bone.*” Universitas Muhammadiyah Makassar, n.d.

“*Analisis Strategi Bisnis Dalam Upaya Meningkatkan Volume Penjualan Pada UMKM(Studi Kasus Bakso Super Rasa Dijalan Gayungan Surabaya)*” 06 (2021): 12.

“*Strategi Peningkatan Daya Saing Usaha Mikro Melalui Marketing Online Dalam Perspektif Ekonomi Islam.*” Universitas Islam Negeri Raden Intan Lampung, n.d.

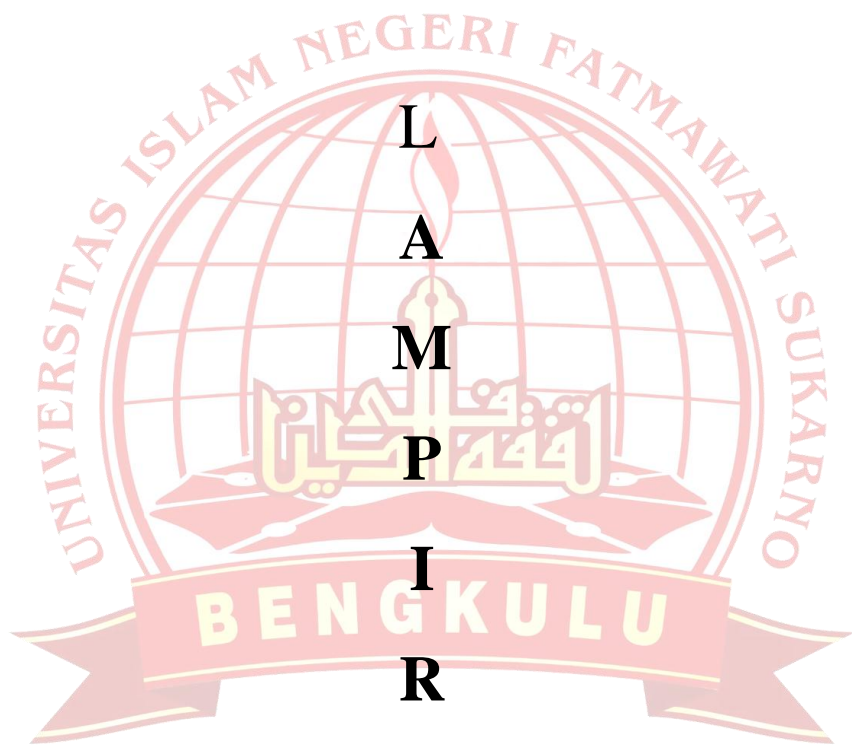
Saptana “ *Analisis Keunggulan Kompetitif*” (Bandung:Erlangga, 2020). H. 12

Kotler, “ *Keunggulan Produk Pada Suatu Perusahaan*” (Jakarta: 2018). H. 17

Tulus, “*Perekonomian Indonesia*”, (Bogor: Ghalia Indonesia, 2011). H. 236

Puspita Saputri, “Manajemen Strategi Dalam.”(Universitas Islam Negeri Syarif Hidayatullah Jakarta, 2016). H. 12





L

A

M

P

I

R

A

N

Dokumentasi Penyerahan Surat Penelitian Kekantor PT.Bahana Sukses Sejahtera Travel



Dokumentasi Wawancara Kepada Karyawan PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel





Dokumentasi Wawancara Dengan Jamaah PT. Bahana Sukses
Sejahtera Travel





KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

FORM VALIDASI TEMA TUGAS AKHIR

A. Identitas Mahasiswa

Nama : Nopita Sari
N I M : 1911170006
Prodi : Manajemen Haji Dan Umroh
Semester : 6 (Enam)

B. Pilihan Tugas Akhir:

- Skripsi
 Jurnal Ilmiah
 Buku
 Pengabdian Kepada Masyarakat
 Program Kreativitas Mahasiswa (Karya di Bidang Kewirausahaan)


C. Tema Yang Diajukan sesuai prodi :

Tema :
Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT BAHANA
SUKSES SEJAHTERA TRAVEL)

Penunjukkan Dosen RTA (Rencana Tugas Akhir Skripsi):

Nama : Herlina Yustati, M.A.EK
NIP/NIDN : 198505222019032004

Ko Prodi



Faisal Muttaqin, S.E, M.S.M
NIP. 198701282019031007

D. Konsultasi Judul sesuai tema dan Prodi

1. Validasi RTA oleh Dosen Rencana Tugas Akhir (Disertai Proposal Mini)

Catatan
Maukah ditampikan atau surutkan or latar belakang & Teori yg tepat / skripsi ini apa?

Dosen Rencana Tugas Akhir


Herlina Yustati, M.A.EK
NIP. 198505222019032004

2. Konsultasi kesesuaian tema prodi untuk Persetujuan RTA

Catatan

Sesuai dengan pedoman RTA!

Sekretaris Jurusan

Adi Setaiwan

Adi Setaiwan, M.E.I

NIP. 198803312019031005

E. Judul Yang Disahkan

Penerapan di Lapangan

Penunjukkan Dosen Penyeminar (Tugas Akhir Skripsi):

Nama : *Heruwi Yudianto*

NIP/NIDN :

Mengesahkan

Kajur Prodi/Manajemen

Idwal B.M.A

Idwal B.M.A

NIP. 198307092009121000

Bengkulu,

Mahasiswa

Nopita Sari

Nopita Sari

NIM. 1911170006

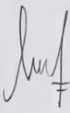



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
INSTITUT AGAMA ISLAM NEGERI
BENGKULU

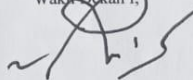
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172-53879 Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.iaibengkulu.ac.id

DAFTAR HADIR SEMINAR PROPOSAL MAHASISWA

Hari/Tanggal : Senin, 3 Oktober 2022
Nama Mahasiswa : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Jurusan/Prodi : Manajemen Haji Dan Umrah

Judul Proposal	Tanda Tangan Mahasiswa	Penyeminar
Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)		Herlina Yustati, M.A.EK 

Mengetahui,
a.n. Dekan
Wakil Dekan I,




Dr. Nurul Hak, M.A.
NIP 196606161995031003

CATATAN PERBAIKAN PROPOSAL SKRIPSI

Nama Mahasiswa : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Jurusan/Prodi : Manajemen Haji Dan Umrah

No	Permasalahan	Saran Penyeminar
	Belum ada teori strategi Bank	Cantumkan teori Strategi Bank Urutan nomor Superkuler Kerjakan Silenjian dan dasar pedoman TA Kerjakan footnote diurutkan

Bengkulu, 3 Oktober 2022
Penyeminar,


Herlina Yustati, M.A.EK
NIP 198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
Telepon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT PENUNJUKAN

Nomor: 1357/Un.23/ F.IV/PP.00.9/10/2022

Dalam rangka penyelesaian akhir studi mahasiswa maka Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu dengan ini menunjuk Dosen :

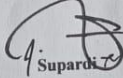
- | | | |
|---|-------|---------------------------|
| 1 | NAMA | : Idwal B, MA. |
| | NIP | : 198307092009121005 |
| | Tugas | : Pembimbing I |
| 2 | NAMA | : Herlina Yustati, M.A.EK |
| | NIP | : 198505222019032004 |
| | Tugas | : Pembimbing II |

Untuk membimbing, mengarahkan, dan mempersiapkan hal-hal yang berkaitan dengan penyusunan draft skripsi, kegiatan penelitian sampai persiapan ujian munaqosah bagi mahasiswa yang namanya tertera di bawah ini :

- | | |
|-------------------|--|
| NAMA | : Nopita Sari |
| NIM | : 1911170006 |
| Program Studi | : Manajemen Haji dan Umrah |
| Judul Tugas Akhir | : Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel) |
| Keterangan | : Skripsi |

Demikian surat penunjukkan ini dibuat untuk diketahui dan dilaksanakan sebagaimana mestinya.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal : 17 Oktober 2022
Dekan,


Supardi

Tembusan :

1. Wakil Rektor I
2. Dosen yang bersangkutan;
3. Mahasiswa yang bersangkutan;
4. Arsip.



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM
NEGERI FATMAWATI SUKARNOBEN
GKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51276-51171-51172-
Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Program Studi : Manajemen Haji dan Umrah
Nama Pembimbing 2 : Herlina
Yustati, MA, Ek
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis Untuk
Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera
Travel)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1.	Kamis 03-11-2022	1. Rumusan Masalah 2. Tujuan Penelitian 3. Penelitian Terdahulu	Perbaiki	u
2	Jumat 04-11-2022	1. Teori Bab II 2. Perbaiki Teori Strategi Bisnis	"	u
3	Selasa 08-11-2022	2. Pedoman Wawancara	"	u
4	Selasa 15-11-2022	1. Bab 1,2,3	"	u
5	Selasa 06-12-2022	1. Teori Konsep Startegi 2. Footnote 3. Informan Penelitian	"	u
6	Jumat 09-12-2022	1. Teori Konsep Startegi Diferensiasi 2. Footnote di perbaiki 3. Pembahasan harus di analisa	"	u

7	Selasa 12-12-2022	1. Bab V 2. Penomoran di perbaiki 3. Penulisan skripsi sumbernya harus jelas 4. Kesimpulan menjawab rumusan masalah.	1. Bab V 2. Penomoran di perbaiki 3. Penulisan skripsi sumbernya harus jelas 4. Kesimpulan menjawab rumusan masalah.	11
8	Kamis 15-12-2022	ACC Ke Pembimbing 1		11

Mengetahui
Ketua Jurusan



Eka Sri Wahyuni, SE.MM
NIP. 197705092008012014

Bengkulu, Desember 2022
Pembimbing 2



Herlina Yustati, MA.Ek
NIP. 198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA


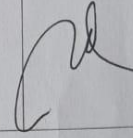
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51276-51171-
51172-Faksimili(0736)51171-51172
Website www.uinfasbengkulu.ac.id

LEMBAR BIMBINGAN

Nama Mahasiswa : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Program Studi : Manajemen Haji dan Umrah
Nama Pembimbing I : Idwal B,MA
Judul Skripsi : Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing
Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)

No	Hari/Tanggal	Materi Bimbingan	Saran Bimbingan	Paraf
1	Kamis 15-12-2022	Bab I 1). Harus pakai mandey 2). Penulisan Abstrak di cetak miris dan 1 sisi		
2	Selasa 20-12-2022	Bab I 1). Di Latar Belakang masalah cantumkan Haji menggunakan Ulang Harah.		
3	Kamis 22-12-2022	Bab II 1). Perbaiki Penulisan 2). Untuk Halaman bab No Di tengah dan isi di kanan		
4	Jumat 23-12-2022	Bab III 1). Isi di tambah lagi Untuk Sejarah Tempat Pengkajian.		
5	Senin 09-01-2023	Bab II 1). Gunakan Teori Strategi Bisnis dalam Ekonomi Islam 2). Teori Daya Saing Dalam Ekonomi Islam		
6	Senin 16-01-2023	Bab IX 1). Tidak Perlu mencantumkan Informan.		

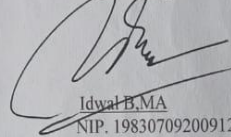
7	Selasa 17-01-2023	1. Bab V 2. Daftar Pustaka - Jarak buku dengan yang lain 2 spasi - Untuk skripsi 1 spasi		
8	Rabu 18-01-2023	1. Mintak Acc dan feed Pembimbing ii Acc		

Mengetahui
Ketua Jurusan



Eka Sri Wahyuni, SE.MM
NIP. 197705092008012014

Bengkulu, Januari 2023
Pembimbing 1



Idwal B. MA
NIP. 198307092009121005

Daftar Pedoman Wawancara

Daftar pertanyaan wawancara ini berfungsi untuk menjawab dari rumusan masalah pada penelitian yang berjudul “ Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)”. Berikut daftar pertanyaan wawancara untuk menjawab rumusan masalah Bagaimana strategi PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel Dalam Mempertahankan Daya Saing di Kalangan Beberapa Biro Haji Yang Lainnya?

1. Pertanyaan untuk kepala cabang PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel:

1. Bagaimana strategi bisnis pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam mempertahankan daya saingnya?
2. Apa saja faktor dan kendala yang sering dihadapi pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam menjalankan bisnisnya?
3. Bagaimana tantangan dan peluang dalam merekrut jamaah dikalangan berbagai macam saingan bisnis travel haji dan umrah yang lainnya?

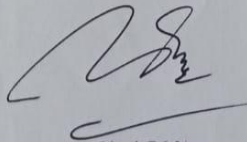
2. Pertanyaan untuk Staff administrasi PT Bahana Sukses Sejahtera Travel:

1. Bagaimana cara pendaftaran bagi calon jamaah ibadah umrah pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel? Apakah ada persyaratan khusus terutama bagi lansia dan anak-anak?
2. Bagaimana proses administrasi pembayaran untuk pendaftaran calon jamaah? Apakah harus membayar uang terlebih dahulu, dan apakah boleh melalui bank(Transfer) atau boleh secara tunai ?
3. Bagaimana pelayanan yang diberikan oleh PT Bahana Sukses Sejahtera Travel dalam melayani jamaah? Jika kurang memuaskan dan apa yang harus dibenahi, dan jika sudah baik apa yang harus ditingkatkan?

3. Pertanyaan untuk Tehnical Service PT Bahana Sukses Sejahtera Travel:


1. Apa saja sarana dan prasarana yang dimiliki PT Bahana Sukses Sejahtera Travel?
 2. Apa saja kekurangan yang terdapat pada PT Bahana sukses sejahtera travel dalam melayani jemaahnya?
 3. Bagaimana cara Pt bahana sukses sejahtera dalam proses merekrut jamaah apakah menggunakan media atau mouth to mouth? Jika menggunakan media, media apa yang digunakan?
4. Pertanyaan Kepada jamaah yang sudah mendaftar pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel?
1. Apakah ada alasan khusus bapak/ibu memilih untuk mendaftar pada PT Bahana Sukses Sejahtera Travel?
 2. Menurut bapak/ibu apakah pelayanan yang diberikan PT Bahana Sukses Sejahtera Travel sudah sesuai dengan yang bapak ibu harapkan?

Pembimbing 1



Idwal, B.MA
NIP.198307092019121005

Pembimbing II



Herlina Yustati, MA.EK
NIP.198505222019032004



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Bengkulu
Telepon (0736) 51171, 51172, 51276 Fax. (0736) 51171

HALAMAN PENGESAHAN

Skripsi berjudul "Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)" yang disusun oleh:

Nama : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Prodi : Manajemen Haji dan Umrah

Sudah diperbaiki sesuai dengan arahan tim pembimbing, selanjutnya dinyatakan memenuhi syarat ilmiah untuk diajukan Surat Izin Penelitian.

Bengkulu, November 2022

Syawal 1443 H

Pembimbing I

Idwal B.MA
NIP.198307092009121005

Pembimbing II

Herlina Yustati, MA.EK
NIP.198505222019032004

Mengetahui
Kaprosdi Manajemen Haji dan Umrah

Faisal Muttaqin, S.E. M.SM
NIP. 198701282019031007



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
Jalan Raden Fatah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211 Telepon (0736) 51276-
51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

SURAT KETERANGAN LULUS PLAGIASI
No : 14/SKLP-FEBI/04/02/2023

Satgas Plagiasi Program Studi Manajemen Haji dan Umrah Menerangkan bahwa :

Nama : Nopita Sari
NIM : 1911170006
Program Studi : Manajemen Haji Dan Umrah
Judul Tugas Akhir : Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)
Similarity Index : 17%
Status : Lulus

Adalah benar- benar telah lulus pengecekan plagiasi dari naskah Publikasi Tugas Akhir melalui aplikasi Turnitin.

Ditetapkan di : Bengkulu
Pada Tanggal: 1 Februari 2023
Wakil Dekan I,

H. Romi Adetio Setiawan, MA., PhD
NIP. 198312172014031001

Analisis Strategi Bisnis Untuk Mempertahankan Daya Saing Pada (PT. Bahana Sukses Sejahtera Travel)

ORIGINALITY REPORT

17 %	16 %	4 %	9 %
SIMILARITY INDEX	INTERNET SOURCES	PUBLICATIONS	STUDENT PAPERS

PRIMARY SOURCES

1	repository.iainbengkulu.ac.id Internet Source	4 %
2	repository.radenintan.ac.id Internet Source	2 %
3	Submitted to IAIN Bengkulu Student Paper	2 %
4	ejournal.iainbengkulu.ac.id Internet Source	1 %
5	www.researchgate.net Internet Source	1 %
6	digilibadmin.unismuh.ac.id Internet Source	1 %
7	digilib.uinsby.ac.id Internet Source	1 %
8	id.123dok.com Internet Source	1 %
9	repository.uinsu.ac.id Internet Source	1 %
10	www.coursehero.com Internet Source	

		1 %
11	eprints.umpo.ac.id Internet Source	<1 %
12	digilib.uinkhas.ac.id Internet Source	<1 %
13	repository.uinjkt.ac.id Internet Source	<1 %
14	repository.uinjambi.ac.id Internet Source	<1 %
15	simki.unpkediri.ac.id Internet Source	<1 %
16	bajangjournal.com Internet Source	<1 %
17	digilib.uin-suka.ac.id Internet Source	<1 %
18	digilib.iain-jember.ac.id Internet Source	<1 %
19	Submitted to LL DIKTI IX Turnitin Consortium Part II Student Paper	<1 %
20	www.hajifuroda.id Internet Source	<1 %
21	www.scribd.com Internet Source	<1 %

Submitted to Universitas Nasional