

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang

Kemajuan pada bidang pelayanan memegang peranan krusial dalam kedaulatan finansial masa kini, saat bermacam sarana penyedia kepuasan serta keperluan warga senantiasa menunjang perluasan. Di dalamnya mencakup beraneka macam lini usaha publik secara menyeluruh, tak terkecuali lini usaha agen penjelajahan religi Islam. Instruksi terhadap kaum mukmin guna menuntaskan ritual suci tersebut tercantum di dalam Kitab Kitabullah bagian Surah Al-Baqarah ayat seratus sembilan puluh enam yang menyatakan;

وَاتْمُوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ فَإِنْ أُحْصِرْتُمْ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ وَلَا تَحْلِقُوا رُءُوسَكُمْ حَتَّى يَبْلُغَ الْهَدْيُ مَحَلَّهُ فَمَنْ كَانَ مِنْكُمْ مَرِيضًا أَوْ بِهِ أَذًى مِنْ رَأْسِهِ فَفِدْيَةٌ مِنْ صِيَامٍ أَوْ صَدَقَةٍ أَوْ نُسُكٍ فَإِذَا أَمْتُمْ فَمَنْ تَمَتَّعَ بِالْعُمْرَةِ إِلَى الْحَجِّ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ فَمَنْ لَمْ يَجِدْ فَصِيَامَ ثَلَاثَةِ أَيَّامٍ فِي الْحَجِّ وَسَبْعَةٍ إِذَا رَجَعْتُمْ تِلْكَ عَشْرَةٌ كَامِلَةٌ ذَلِكَ لِمَنْ لَمْ يَكُنْ أَهْلَهُ حَاضِرِي الْمَسْجِدِ الْحَرَامِ وَاتَّقُوا اللَّهَ وَاعْلَمُوا أَنَّ اللَّهَ شَدِيدُ الْعِقَابِ

Bertambahnya antusiasme warga guna menjalankan ritual ibadah tersebut berbanding lurus dengan kemunculan beragam perusahaan penyelenggara perjalanan. Keadaan ini mendorong persaingan bisnis dalam ranah tersebut kian sengit. Seluruh agensi wajib merumuskan taktik pemasaran secara berdaya guna demi menjaga eksistensi sekaligus memikat hati calon peserta. Pada sektor niaga layanan, besaran biaya serta penyebaran informasi menjadi sepasang

elemen krusial penentu pandangan pemakai, daya pikat penawaran, hingga keputusan transaksi. Sebab, para konsumen senantiasa menilai keselarasan beban biaya dibanding taraf mutu fasilitas yang disediakan biro, sembari mencermati tingkat kejelasan, daya pikat, plus keandalan pesan publisitas yang disampaikan.

Lembaga biro ibadah tergolong unit usaha penyedia kemudahan transportasi bagi warga yang hendak berangkat ke Tanah Suci. Penyelenggaraan kegiatan ini tidak melulu berfokus pada perkara keberangkatan semata, melainkan meliputi pendampingan, pengayoman, serta proteksi peserta demi kelancaran prosesi yang selaras atas panduan syariat. Atas dasar tersebut, pimpinan pengelola mesti menyusun kalkulasi tepat guna mengelola penawaran, khususnya aspek pematokan tarif beserta promosi.¹

Prosedur pematokan patokan biaya dalam penawaran paket perjalanan menyimpan tingkat kerumitan tersendiri. Angka tarif bukan sebatas dihitung dari pengeluaran operasional semata, melainkan bergantung pada nilai kepuasan batin yang dirasakan calon peserta. Pembebanan angka yang terlampau murah sanggup memicu kesangsian atas mutu pengayoman maupun keabsahan hukum agen, sedangkan angka yang sangat melambung berisiko menurunkan animo publik. Lantaran hal itu, pihak penyedia mesti menyusun skema biaya bersaing, terbuka, plus sejalan

¹ Imam Toyib Abdulah And Arista Candra Irawati, *‘Perlindungan Hukum Dalam Penyelenggaraan Ibadah Umroh Dan Haji: Analisis Pencegahan Kegagalan Keberangkatan Perjalanan Ibadah’*, Pendas: Jurnal Ilmiah Pendidikan Dasar, 10.03 (2025), Pp. 350–72 H 355.

atas kondisi niaga maupun kemampuan finansial warga. Sementara itu, aktivitas publisitas memegang peranan vital untuk menumbuhkan pemahaman, keyakinan, serta ikatan emosional bersama calon konsumen. Rencana promosi yang pas dapat memperluas jangkauan biro, memaparkan keunggulan fasilitas, dan memperkokoh reputasi profesional yang tepercaya pada pandangan khalayak.²

Ketika merancang rencana promosi, sasaran barang bermanfaat guna menentukan jenis pokok kiat yang diperlukan. Umpamanya, bila sasaran pembeli menjadi fokus utama, pengelola hendak menerapkan reka cara permintaan khusus. Lebih dari itu, temuan analisis kondisi menghadirkan dua pengaruh terhadap pemenuhan, yakni: 1) konsekuensi atas langkah beserta agenda permintaan pokok, serta 2) konsekuensi atas langkah beserta agenda permintaan khusus. Pengertian konsekuensi atas langkah beserta agenda permintaan pokok mencakup pembenahan secara tertata lagi terstandar, kemitraan secara erat pun andal, pengawasan dan pemeringkatan secara berkala, peningkatan kualitas pekerja, sampai transparansi biaya maupun pelayanan. Lewat kiat yang berpusat pada pemenuhan pokok, agen perjalanan tidak sekadar menjamin ketenangan maupun kepuasan jemaah, melainkan turut mengerek pamor, daya saing, serta keberlangsungan pada masa depan. Sementara konsekuensi untuk langkah dan agenda permintaan khusus mengacu pada pengelompokan konsumen secara gamblang, kebaruan

² R Muhammad Ihsan, '*Digital Communication Strategy of Bukit Kaba Tourism Through Social Media Based on IMC and AIDA*', Jurnal Spektrum Komunikasi, 13.4 (2025), pp. 446–58 h 448.

pelayanan, kiat pembeda, penentuan tarif secara ahli, dan periklanan yang menonjolkan sensasi. Lewat cermat melihat pemenuhan khusus, penyedia tur mampu menaikkan kebahagiaan dan kesetiaan jemaah, melebarkan jangkauan penjualan, sekaligus memperkokoh citra selaku penyedia pelayanan yang mewah dan berpengalaman.³

Sejumlah studi sebelumnya pernah mengulas taktik penetapan tarif dalam bisnis penyelenggaraan ibadah ke tanah suci, di antaranya karya Rendy Apriansyah, Anisa, serta Ahya. Meski demikian, rangkaian karya ilmiah tadi mayoritas cuma meneliti sudut pandang patokan biaya semata tanpa memadukannya bersama cara pemasaran. Padahal pada ranah niaga layanan, besaran biaya serta kegiatan publisitas adalah dua faktor pembentuk keputusan pembeli yang saling terikat erat. Berdasarkan alasan tersebut, pengkajian yang mengamati sepasang komponen itu sekaligus amat penting dilaksanakan.

Daerah Bengkulu yang menyimpan calon peserta ibadah cukup berlimpah turut merasakan persaingan penyedia jasa perjalanan yang makin ketat. Warga lokal mempunyai selera, kemampuan finansial, hingga kadar keyakinan yang khas dibanding wilayah lainnya. Situasi ini memaksa agensi wisata guna mengenali watak konsumen daerah secara rinci sekaligus menjalankan langkah pemasaran serta besaran biaya yang cocok buat harapan maupun keperluan masyarakat sekitar.

³ Devyta Zahra And Andri Kusmayadi, '*Pengaruh Integrasi Saluran, Kualitas Pelayanan, Dan Citra Merek Terhadap Kepuasan Dan Loyalitas Pelanggan*', JUMBIWIRA: Jurnal Manajemen Bisnis Kewirausahaan, 4.3 (2025), Pp. 150–63 H 155.

Selanjutnya ditampilkan angka pemberangkatan para peserta lewat agen Asafi Tour Bengkulu semenjak kurun waktu dua ribu dua puluh tiga.

Table 1.1
Keberangkatan Jama'ah Tahun 2023

No	Bulan	Jumlah Jama'ah
1	09-Februari-2023	17 Jama'ah
2	17-Juli-2023	12 Jama'ah
3	29-Agustus-2023	11 Jama'ah
4	11-September-2023	19 Jama'ah
5	25-Desember-2023	14 Jama'ah
Jumlah		73 Jama'ah Keberangkatan

Sumber: Data Travel Asafi tour Bengkulu 2023

Tabel 1.2
Keberangkatan Jama'ah Tahun 2024

No	Bulan	Jumlah jama'ah
1	12-Februari-2024	30 Jama'ah
2	19-Agustus-2024	11 Jama'ah
3	26-Agustus-2024	12 Jama'ah
4	30-September-2024	29 Jama'ah
5	31-Desember-2024	22 Jama'ah

Jumlah	104 Jama'ah Keberangkatan
--------	---------------------------

Sumber: data Travel Asafi Tour bengkulu

Tabel 1.3
Keberangkatan Jama'ah tahun 2025

No	Bulan	Jumlah Jama'ah
1	21-Februari-2025	12 Jama'ah
2	24-Februari-2025	12 Jama'ah
3	08-Maret-2025	20 Jama'ah
4	12-Maret-2025	24 Jama'ah
5	16-Juli-2025	44 Jama'ah
6	24-Juli-2025	22 Jama'ah
7	19-Agustus-2025	43 Jama'ah
8	22-Agustus-2025	7 Jama'ah
9	10-September-2025	6 Jama'ah
10	10-Oktober-2025	17 Jama'ah
11	20-Oktober-2025	18 Jama'ah
12	11-November-2025	8 Jama'ah
Jumlah		233 Jama'ah Keberangkatan

Sumber: Data Travel Asafi Bengkulu

Merujuk pada paparan data tersebut, tampak gambaran total rombongan pemeluk agama yang bertolak melalui PT.

Amanah Safari Internasional Bengkulu. Terlihat jelas bahwa biro perjalanan terkait mendapati kenaikan kuantitas peserta yang pergi. Sudah barang tentu, pihak pengelola mempunyai rekayasa taktik tersendiri guna memikat daya tarik warga lokal supaya melangsungkan ritual keagamaan ke Tanah Suci lewat bantuan jasa mereka.

Berdasarkan gambaran kondisi awal tersebut, pihak pengkaji bermaksud menggali lebih dalam mengenai taktik penentuan tarif rombongan ibadah milik biro perjalanan tersebut demi mendongkrak antusiasme calon pemeluk agama pada tiap jadwal pelepasan..

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang masalah di atas yang menjadi rumusan masalah pada penelitian ini adalah:

- 1) Bagaimana Strategi Penentuan Harga Yang Diterapkan Pada Travel Asafi Tour Dalam Memasarkan Paket Umrah.
- 2) Bagaimana Pemasaran Paket Umrah pada Travel Asafi Tour Bengkulu.

C. Tujuan Penelitian

Berdasarkan rumusan masalah di atas, maka dalam melakukan penelitian ini memiliki tujuan:

- 1) Untuk Mengetahui Strategi Penentuan Harga Yang diterapkan Pada Travel Asafi Tour Dalam Memasarkan Paket Umrah
- 2) Untuk Mengetahui Bagaimana Pemasaran Paket Umrah Pada Travel Asafi tour Bengkulu.

D. Kegunaan Penelitian

1. Kegunaan Teoritis

Hasil penelitian ini diharapkan dapat memberikan pengetahuan wawasan kepada pembaca dan dapat dijadikan sebagai referensi penelitian selanjutnya.

2. Manfaat Praktis

- a. Bagi Peneliti, Penelitian ini dapat memberikan wawasan pengetahuan dalam bidang kemitraan dan aspek pemasaran pada travel umrah
- b. Bagi Pembaca, penelitian ini diharapkan dapat menjadi literature dan rujukan dalam penelitian selanjutnya.
- c. Bagi Pihak-Pihak Lainnya, penelitian ini diharapkan menjadi masukan bagi peneliti yang terkait dengan pengawasan dan kinerja. Selain itu juga diharapkan dapat menambah wawasan bagi peneliti dan orang yang membacanya dan menjadi referensi bagi penelitian selanjutnya.

E. Penelitian Terdahulu

Penulis mengamati karya ilmiah Farah Amelia bertajuk “strategi pemasaran produk umrah dalam meningkatkan jumlah jama’ah PT Patuna Mekar Jaya Jakarta selatan.” Penyelidikan tersebut bertujuan untuk menilai efisiensi taktik penjualan produk umrah supaya memperbanyak rombongan sekaligus mengidentifikasi faktor penunjang maupun penghambat pada PT Patuna Mekar Jaya Jakarta Selatan. Poin pembeda tulisan tersebut berada di subjek pengamatannya, yakni mengorientasikan taktik penjualan guna mendongkrak kuantitas rombongan pada PT Patuna Mekar Jaya Jakarta Selatan, sementara pusat telaah yang tengah saya laksanakan berorientasi pada evaluasi taktik penentuan tarif serta

publisitas untuk pemasaran paket umrah di PT. Amanah safari Internasional Bengkulu.⁴

Di samping itu, ada tulisan ilmiah milik Mega Utami Maharani, Abdul Mujib, dan Hilma Mulqiyah bertajuk “Strategi Pemasaran Biro Perjalanan Haji dan Umrah dalam Meningkatkan Minat Calon Jamaah”. Penyelidikan ini disusun untuk mengulas skema taktik penjualan beserta alur penerapannya yang dieksekusi oleh manajemen Ghinasepti Tour and Travel dalam menarik antusiasme para calon rombongan. Poin pembeda tulisan tersebut terletak di pusat subjeknya, yaitu menguraikan bentuk taktik dan eksekusi penjualan guna menambah kuantitas rombongan di Ghinasepti Tour and Travel, sedangkan investigasi yang tengah saya kerjakan saat ini lebih menitikberatkan pada evaluasi taktik penentuan tarif serta publisitas paket umrah di PT. Amanah Safari Internasional Bengkulu.⁵

Selanjutnya, terdapat pula telaah karya Risca Putri Pratama dan Fathurrohman Husen bertajuk “Pemasaran Bisnis Travel Haji dan Umrah Berbasis Online dan Kerja Sama”. Penyelidikan ini ditujukan buat mengidentifikasi skema taktik penjualan usaha biro perjalanan haji maupun umrah di PT Firdaus Mulia Abadi. Poin pembedanya terletak di pusat objek pengamatannya, lantaran tulisan tersebut mengorientasikan taktik sistem internet serta kolaborasi

⁴ Fara Amelia Putri, ‘*Strategi Pemasran Produk Umrah Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah PT Patuna Mekar Jaya Jakarta Selatan*’, Sharia Economic and Management Business Journal (SEMBJ), 2.1 (2026), pp. 24–42 h 26.

⁵ Mega Utami Maharani and others, “*Strategi Pemasaran Biro Perjalanan Haji dan Umrah Dalam Meningkatkan Minat Calon Jamaah*”, Mabrur: Academic Journal of Hajj And Umra, 1.1 (Uin Sunan Gunung djati Bandung 2022), 85-106

bisnis, sedangkan telaah yang saya laksanakan ini mengulas evaluasi taktik penentuan tarif serta publisitas dalam pemasaran paket umrah.⁶

Bukan hanya itu, penulis turut mencermati temuan ilmiah kepunyaan Rendy Apriansyah bertajuk “Strategi Penetapan Harga Paket Umrah Di PT. AQM Tour & Travel Kota Bengkulu”. Isu pokok yang diangkat pada telaah tersebut mengurai tentang tata cara taktik penentuan tarif umrah di biro AQM Tour & Travel Kota Bengkulu. Ringkasnya, penentuan tarif paket di biro AQM juga mendapati rintangan serupa. Poin pembeda investigasi ini nampak dari subjek serta objek pembahasannya. Penyelidikan Rendy mengorientasikan penentuan tarif paket umrah di PT. AQM Tour & Travel Kota Bengkulu, sementara investigasi yang saya laksanakan lebih mengorientasikan evaluasi taktik penentuan tarif serta publisitas pemasaran paket umrah di PT. Amnah Safari Internasional Bengkulu.⁷

Penulis juga mengamati lewat karya Anisa (2025) bahwasanya kendala bermula dari minimnya kuantitas tenaga pemasar guna mengiklankan paket umrah, ditambah semakin sengitnya rivalitas antagoresan biro perjalanan di PT Seroja Era Wisata. Lantaran hal itu, dapat ditarik garis besar bahwasanya investigasi tersebut serupa-serupa menyoroti betapa pentingnya penyusunan taktik bagi agen perjalanan.

⁶ Risca Putri Pratama And Fathurrohman Husen, ‘Pemasaran Bisnis Travel Haji Dan Umroh Berbasis Online Dan Kerja Sama’, Idarotuna, 5.2 (2023), Pp. 139–52 H 141.

⁷ Randy Apriansyah, ‘Strategi Penetapan Harga Paket Umrah Di Pt. Aqm Tour & Travel Kota Bengkulu’ (Skripsi Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno, 2023), Pp. 1–97 H 38.

Poin pembeda tulisan ini terletak di pusat subjek beserta objeknya, yang mana tulisan tersebut menguraikan minimnya tenaga pemasar dan kerasnya rivalitas biro umrah di PT Seroja Era Wisata, sementara investigasi yang saya garap mengorientasikan evaluasi taktik penentuan tarif serta publisitas paket umrah di PT Travel Amanah Safari Internasional Bengkulu.⁸

Di samping itu, penulis menemukan bahwasanya Ahya sekadar mengorientasikan taktik penentuan tarif paket umrah guna meningkatkan antusiasme rombongan pada PT. Ezkia Barokah Abadi, namun investigasi itu berjalan mandiri dan belum digabungkan secara serentak bersama taktik publisitas. Padahal pada ranah niaga, tarif serta publisitas merupakan dua elemen yang saling melengkapi dan tidak dapat dipisahkan sewaktu mempengaruhi pilihan pembeli. Poin pembeda tulisan terletak pada objek pengamatannya, yang mana investigasi tersebut mengarah pada taktik penentuan tarif paket umrah dan menumbuhkan antusiasme rombongan di PT. Ezkia Barokah Abadi, sedangkan investigasi yang saya laksanakan mengorientasikan evaluasi taktik tarif dan publisitas pemasaran paket umrah pada PT. Amanah Safati Internasional Bengkulu.⁹

⁸ Suci Indah Sari and Ariyun Anisah, *‘Analisis Pemasaran Pada Home Industry Rakik Pisang Di Nagari Padang Tarok Kecamatan Baso Kabupaten Agam Perspektif Bisnis Syariah’*, EDU RESEARCH, 7.1 (2026), pp. 1804–1817 h 1806.

⁹ Mukhammad Sifak, *‘Inovasi Strategi Pemasaran Jasa Dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah Umrah: Studi Kasus Pada PT. UGT MAS Tour and Travel Pasuruan’* (Skripsi Universitas Islam Negeri Maulana Malik Ibrahim, 2024), pp. 1–130 h 42.

F. Metode Penelitian

1. Jenis dan Pendekatan Penelitian

a. Jenis Penelitian

1. Penelitian lapangan

Riset tipe ini dapat diawali lewat penyusunan isu utama secara lebih fleksibel, lalu alat pengumpul data yang dipakai mencakup petunjuk Tanya jawab, di mana panduan interaksi tersebut kelak sanggup menyesuaikan situasi di lokasi.

2. Perbandingan Sejarah

Variasi studi tersebut dirancang untuk menghimpun informasi serta memaparkan berbagai elemen kemasyarakatan yang berlangsung pada masa lampau..¹⁰

b. Pendekatan Penelitian

1. Metode Deskriptif

Teknik penulisan deskriptif berfokus guna menemukan landasan teori. Karakteristik paling menonjol dari pendekatan riset tersebut ialah keterlibatan langsung sang pengamat di lokasi, berperan layaknya pemantau, mengelompokkan para subjek, menyaksikan fakta sosial, merekamnya ke dalam catatan lapangan, tanpa mengubah faktor-faktor penentu, serta memprioritaskan pemantauan secara alami.

2. Metode Studi kasus

¹⁰ Hasan Syahrizal and M Syahrani Jailani, 'Jenis-Jenis Penelitian Dalam Penelitian Kuantitatif Dan Kualitatif', QOSIM: Jurnal Pendidikan Sosial & Humaniora, 1.1 (2023), pp. 13–23 h 16.

Metode penelitian kasus dimanfaatkan buat mengevaluasi sebuah perkara perorangan secara terperinci, terfokus, komprehensif serta menyeluruh. Di dalam teknik tersebut dipelajari bermacam faktor beserta keterikatan antarunsur. Karena alasan itu pendekatan riset kasus sanggup memunculkan kejelasan penjelasan..¹¹

2. Waktu Tempat Penelitian

a. Waktu Penelitian

Penelitian ini dilakukan pada Mei 2026

b. Lokasi Penelitian

Proses pengumpulan data berlangsung di kantor Asafi Tour Bengkulu, yang beralamat pada Jalan Depati Payung Negara RT 20 RW 04 Nomor 18, wilayah Kelurahan Pagar Dewa, Kecamatan Selebar, Kota Bengkulu. Pertimbangan periset menetapkan tempat itu didasari oleh ketersediaan seluruh informasi pendukung yang amat sesuai guna menunjang kelancaran penyusunan karya ilmiah ini.

3. Informan Penelitian

Narasumber pada studi tersebut mencakup pasangan suami istri yang menjalin kerja sama dengan Asafi Tour di Bengkulu. Informan untuk riset kualitatif mencakup pihak-pihak yang menguasai informasi terkait fokus pengamatan. Pihak yang dipilih wajib memenuhi persyaratan tertentu agar keterangan yang terkumpul

¹¹ Dimas Assyakurrohim and others, 'Metode Studi Kasus Dalam Penelitian Kualitatif', Jurnal Pendidikan Sains Dan Komputer, 3.01 (2022), pp. 1–9 h 5.

benar-benar bermanfaat demi kemajuan pengerjaan proyek tersebut. Anggota keseluruhan pada penulisan ini mencakup trio Rekan Kerja, tunggal pengelola administrasi, beserta Kepala Cabang Biro Perjalanan terkait. Lewat pengamatan tersebut, tidak tiap-tiap pemberi informasi ditetapkan menjadi objek pengamatan utama, melainkan mengambil sekelompok kecil dari himpunan di atas yang disebut sampel.

4. Sumber Data

Sumber data pada penelitian ini yaitu sumber data primer dan sumberdata sekunder

a. Sumber data primer

Sumber data primer dari penelitian ini mengambil dari beberapa sumber yaitu:

1. Kepala cabang Asafi Tour Kota Bengkulu untuk memperoleh data tentang gambaran umum strategi yang terdapat pada asafi tour kota bengkulu
2. Admin kantor Asafi Tour Kota Bengkulu untuk memperoleh data
3. Mitra yang terdapat pada Asafi Tour Kota Bengkulu untuk mengetahui dan memperoleh bagaimana cara untuk meningkatkan jumlah jamaah

b. Sumber Sekunder

Sumber sekunder dari penelitian ini adalah jurnal, skripsi, buku *website* dan lain-lain.

5. Teknik Pengumpulan Data

Kualitas temuan dalam suatu riset amat dipengaruhi sepasang aspek krusial, yaitu bobot piranti penilaian terpasang berikut kepraktisan alur penjangkaran keterangannya. Nilai sarana evaluasi berkaitan kuat terhadap sejauh mana keakuratan maupun keandalan piranti ini, sementara keandalan bersandar kepada kecermatan metode penghimpunan fakta dalam pelaksanaan. Maka, piranti penilaian nan telah teruji presisi maupun stabil biarpun belum tentu memastikan perolehan diraih akan senantiasa sah, apabila sarana dimaksud difungsikan lewat mekanisme keliru sepanjang aktivitas penjangkaran.¹²

a. Wawancara

Dialog tatap muka diterapkan selaku cara penggalian informasi sewaktu pengaji berniat menjalankan kajian awal guna memetakan persoalan wajib dikaji, serta bilamana pihak riset bermaksud menyelami rincian narasumber secara mendetail dengan kuantitas informan terbatas. Metode pencarian keterangan tersebut berpatokan kepada uraian mandiri, ataupun sekurang-kurangnya bersandar atas pemahaman beserta kepercayaan perorangan.

b. Observasi

Metode pemantauan dalam mendulang data mempunyai keunikan spesifik dibanding teknik

¹² Trie Andari Ratna Widyastuti and others, *Metodologi Penelitian: Panduan Lengkap Penulisan Karya Ilmiah* (PT. Sonpedia Publishing Indonesia, 2024). 1-200 h 43

pengambilan informasi lain, contohnya tanya jawab serta lembar isian. Jika wawancara ataupun angket senantiasa berinteraksi dengan orang, proses pengamatan langsung justru mampu menjangkau objek dunia. Cara tersebut amat pas diterapkan apabila studi berhubungan mengenai perilaku individu, skema aktivitas, fenomena fisik, dan kala cakupan subjek pengamatan relatif sedikit.

6. Teknik Analisis Data

Sementara itu, cara pemrosesan informasi dijalankan via penataan materi, menguraikannya menjadi rangkuman padu, mengelompokkan ke bentuk struktur, menyeleksi bagian penting, serta merumuskan inti pemikiran guna dipaparkan bagi pihak luar, selengkapnya di bawah ini:

a. Reduksi Data

Penyederhanaan informasi merupakan proses penyatuan serta penyaringan kabar yang begitu esensial dan pokok, sembari mengeliminasi hal yang tidak begitu berhubungan. Tahapan tersebut meliputi aktivitas memilah, memusatkan perhatian, mempermudah, hingga mentransformasi temuan mentah dari hasil pengamatan. Tindakan ini bukan sebatas menyortir kabar, melainkan sebuah teknik penelaahan demi memperjelas, membagikan kategori, menuntun, menyingkirkan elemen yang sia-sia, serta merapikan bukti-bukti agar melahirkan perolehan akhir yang sah.

Dengan demikian, ketika pengamat mendapatkan fakta-fakta pada lokasi studi, dirinya harus meminimalisasi temuan tadi agar volumenya tidak melimpah ruah, sehingga sang pengkaji hanya perlu memetik poin-poin krusial saja berdasarkan kesimpulan yang sudah diringkas.

b. *Display* (Penyajian) Data

Penataan informasi merupakan tingkatan krusial pada penelaahan data non-angka yang berguna untuk merapikan keterangan secara teratur dan berbobot. Fase tersebut mempermudah pengamat menampilkan hasil temuan supaya gampang ditangkap, baik melalui uraian kalimat, daftar angka, skema, maupun diagram yang memperlihatkan keterkaitan antarunsur yang tengah dipelajari.

Setelah memilah fakta, pengkaji harus memaparkannya agar wujud capaian riset tersebut mampu dicerna, yang dapat pula dilaksanakan lewat menyisipkan aspek pendataan yang telah dihimpun

c. Penarikan Kesimpulan

Penyimpulan tahap pertama memiliki karakteristik tidak permanen serta dapat bergeser sewaktu dijumpai petunjuk-petunjuk valid pendukung sewaktu proses penyerapan fakta lanjutan. Penetapan acuan akhir wajib berpijak atas keluaran informasi riil yang didapatkan, alih-alih berlandaskan kehendak sang pengamat semata..

G. Sistematika Penulisan

Serta alur pembahasan yang diterapkan pada studi tersebut dikelompokkan ke dalam sejumlah bagian, di mana masing-masing bagian mempunyai uraian rinci yakni seperti di bawah ini:

BAB I PENDAHULUAN

Bagian ini mengulas tentang tahapan dasar ketika merancang dokumen karya ilmiah: alasan pemilihan topik, pokok pertanyaan riset, sasaran kajian, faedah studi, tinjauan pustaka sebelumnya, tata cara penyelidikan, hingga urutan penyajian materi.

Kegunaan dari uraian pendorong adalah guna memaparkan alasan sebuah persoalan mesti dikaji lebih dalam. Di samping itu, bagian tersebut menyajikan gambaran singkat terkait kondisi nyata yang sedang terjadi.

BAB II KAJIAN TEORI

Di bagian ini akan dipaparkan landasan pemikiran yang mencakup taktik penetapan tarif serta kegiatan pengenalan produk pada pemasaran perjalanan ibadah kecil.

Kegunaan dari peninjauan konsep tersebut yakni menyajikan fondasi kuat bagi penyusun karya tulis, sehingga pemecahan masalah sanggup diuraikan juga dibedah secara lebih terfokus maupun terstruktur.

BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN

Bab ini memaparkan wilayah studi, yakni deskripsi singkat mengenai Asafi Tour Bengkulu berikut kantor pusatnya, Amanah Safari Internasional, yang mencakup

riwayat ringkas pembentukannya, susunan kepengurusan, beserta hal terkait lainnya

Kegunaan uraian singkat pokok pengamatan ialah menyajikan pencerahan awal berkenaan lokasi ataupun sasaran yang dijadikan pusat kajian. Melalui penjabar deskriptif tersebut, penelaah mampu memahami situasi, ciri khas, dan latar belakang dari subjek yang diamati.

BAB IV HASIL PENELITIAN

Bagian ini menguraikan studi yang aku jalankan terkait taktik penetapan tarif serta kegiatan publisitas saat memasarkan produk perjalanan ibadah ke Tanah Suci.

Kegunaan temuan analisis tersebut yakni menyajikan wawasan, pemikiran, plus pemahaman segar seputar isu yang diamati. Output riset ini mampu dipakai buat dasar pertimbangan sewaktu menentukan langkah, menyelesaikan hambatan, dan mendongkrak mutu sebuah program maupun aturan..

BAB V PENUTUP

Pada penutup peneliti dapat memaparkan inti dari hasil penelitian sehingga pembaca dapat mengetahui poin-poin penting secara singkat dan jelas. Selain itu penutup juga dapat menjadi bagian akhir yang memberikan rekomendasi atau saran bagi pihak-pihak terkait maupun untuk penelitian selanjutnya.