



Program Studi Manajemen Haji Dan Umrah
Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam
Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu

Penulis
KARIEN NABILA AYU

STRATEGI PEMASARAN PRODUK HAJI DAN UMROH PERSPEKTIF PERFORMANCE MARKETING PADA PT.WUHI TOUR BENGKULU



Editor :

Khairiah Elwardah, M.Ag
Khozin Zaki, M.A

**STRATEGI PEMASARAN PRODUK HAJI DAN UMROH
PERSPEKTIF *PERFORMANCE MARKETING* PADA
PT.WUHI TOUR BENGKULU
ARTIKEL ILMIAH**



TUGAS AKHIR

Diajukan Sebagai Salah Satu Syarat Untuk
Memperoleh Gelar Akademik Sarjana Ekonomi (S.E)

Oleh:

Karien Nabila Ayu

2223170024

**PROGRAM STUDI MANAJEMEN HAJI DAN UMRAH
FAKULTAS EKONOMI DAN BISNIS ISLAM
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU
2026 M/1447 H**



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
pon (0736) 51276-51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinfatmbengkulu.ac.id

HALAMAN PERSETUJUAN

Tugas Akhir dengan Judul "Strategi Pemasaran Produk Travel Haji dan Umrah Perspektif *Performance Marketing* pada PT. Wuhi Tour Bengkulu" yang disusun oleh:

Nama : Karien Nabila Ayu

NIM : 2223170024

Program Studi : Manajemen Haji dan Umrah

Bentuk Tugas Akhir : Jurnal

Jurnal : Jurnal Masharif Al-Syariah (JMS), Program Studi

Perbankan Syariah Fakultas Agama Islam Universitas Muhammadiyah

Surabaya, Volume 11 No. 4 2026

Nama Penerbit : Lembaga Riset Ilmiah

Telah diperiksa dan diperbaiki sesuai dengan saran Tim Pembimbing. Oleh karena itu, Tugas Akhir ini disetujui dan layak untuk diujikan dalam Sidang Munaqasyah. Tugas Akhir pada Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

Bengkulu, 6 Juni 2026 M

1447 H

Pembimbing I

Pembimbing II

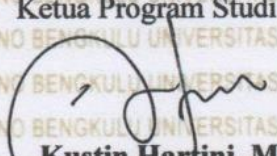

Khairiah Elwardah, M.Ag

NIP.197808072005012008


Khozin Zaki, M.A

NIP.199506172022031001

Mengetahui
Ketua Program Studi


Kustin Hartini, M.M

NIP.198103022023212021



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211

Telepon (0736) 51276-51171-51172

Faksimili (0736) 51171-51172

Website: www.uinfasbengkulu.ac.id

HALAMAN PENGESAHAN

Tugas Akhir dengan Judul “ **Strategi Pemasaran Produk Haji dan Umrah**
Perspektif Performance Marketing Pada PT.Wuhi Tour Bengkulu” yang disusun

oleh:

Nama : **Karien Nabila Ayu**

NIM : **2223170024**

Program Studi : **Manajemen Haji dan Umrah**

Bentuk Tugas Akhir : **Artikel Jurnal**

Telah diuji dan dipertahankan didepan **Tim Sidang Munaaqosyah** Fakultas
Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu
pada:

Hari : **Jum'at**

Tanggal : **07 Agustus 2026**

Dinyatakan **LULUS** Telah diperbaiki, dapat diterima, dan disahkan sebagai
syarat guna memperoleh gelar sarjana dalam bidang Manajemen Haji dan Umrah dan
diberi gelar Sarjana Ekonomi (S.E).

Bengkulu, 07 Agustus 2026 M

1447 H

Tim Sidang Munaaqosyah

Ketua,

Dr. Evan Stiawan, S.E., MM

NIP.199203202019031008

Sekretaris,

Khozin Zaki, MA

NIP.199506172022031001

Penguji 1,

Dr. Evan Stiawan, S.E., MM

NIP.199203202019031008

Penguji 2,

Dr. Kustin Hartini, MM

NIP.198103022023212021



Mengetahui,

Dekan

Prof. Dr. Suwarijin, S.Ag., MA

NIP.196904021999031004



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
FATMAWATI SUKARNO BENGKULU**

Jalan Raden Patah Pagar Dewa Kota Bengkulu 38211
pon (0736) 51171-51172- Faksimili (0736) 51171-51172
Website: www.uinmbengkulu.ac.id

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN

Dengan ini saya menyatakan:

1. Skripsi dengan judul. " Strategi Pemasaran Produk Travel Haji dan Umrah Perspektif *Performance Marketing* pada PT.WuhiTour Bengkulu", adalah asli dan belum pernah diajukan untuk mendapatkan gelar akademik, baik di Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu maupun di Perguruan Tinggi lainnya.
2. Tugas Akhir ini murni gagasan, pemikiran dan rumusan saya sendiri tanpa bantuan yang tidak sah dari pihak lain kecuali arahan dari Tim Pembimbing.
3. Di dalam Tugas Akhir 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 dicantumkan pada daftar pustaka.

Pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya, dan apabila dikemudian hari terdapat penyimpangan dan ketidakbenaran dari pernyataan ini, saya bersedia menerima sanksi akademik berupa pencabutan gelar sarjana, dan sanksi lainnya sesuai dengan norma dan ketentuan yang berlaku.

Bengkulu, 30 Juni 2026 M
1447 H

Mahasiswa yang menyatakan



Nabila Ayu
NIM.2223170024

ABSTRAK

Strategi Pemasaran Produk Haji dan Umroh Perspektif *Performance Marketing* pada PT. Wuhi Tour Bengkulu Oleh Karien Nabila Ayu, NIM. 2223170024

Persaingan bisnis perjalanan haji dan umrah semakin ketat seiring perkembangan teknologi digital, menuntut perusahaan menerapkan strategi pemasaran yang terukur dan efektif. Penelitian ini bertujuan menganalisis strategi *performance marketing*, hasil analisis SWOT, serta faktor pendukung dan penghambat pada PT. Wuhi Tour Bengkulu. Metode yang digunakan adalah deskriptif kualitatif melalui wawancara, observasi, dan dokumentasi bersama Direktur dan staf pemasaran. Hasil penelitian menunjukkan strategi *performance marketing* dijalankan melalui tiga tahapan: perencanaan berbasis segmentasi calon jamaah (usia, kondisi ekonomi, kesiapan ibadah), pelaksanaan melalui *multi-channel marketing* digital dan konvensional disertai tindak lanjut personal, serta pengukuran melalui jumlah *inquiry*, pendaftar, dan pertumbuhan jamaah. Analisis SWOT menunjukkan kekuatan pada jaringan mitra dan kualitas layanan, kelemahan pada konten media sosial, peluang dari perkembangan digital, dan ancaman persaingan harga. Faktor penghambat meliputi kondisi ekonomi dan mindset jamaah yang mengutamakan harga murah. Strategi telah berjalan terstruktur, namun perlu peningkatan kualitas konten digital dan konsistensi komunikasi nilai layanan.

Kata Kunci: Strategi Pemasaran, *Performance Marketing*, Haji dan Umrah, Analisis SWOT, Media Sosial

ABSTRACT

Hajj and Umrah Product Marketing Strategy: A Performance Marketing Perspective at PT. Wuhi Tour Bengkulu

By Karien Nabila Ayu, NIM. 2223170024

Competition in the Hajj and Umrah travel business is intensifying alongside digital technology advancements, compelling companies to adopt measurable and effective marketing strategies. This study aims to analyze the performance marketing strategy, SWOT analysis results, and the facilitating and inhibiting factors at PT. Wuhi Tour Bengkulu. A descriptive qualitative method was employed, utilizing interviews, observations, and documentation involving the Director and marketing staff. The findings indicate that the performance marketing strategy is executed in three stages: planning based on prospective pilgrim segmentation (age, economic status, and readiness for the pilgrimage); implementation via multi-channel digital and conventional marketing accompanied by personalized follow-ups; and measurement based on the volume of inquiries, registrants, and pilgrim growth. The SWOT analysis reveals strengths in partner networks and service quality, weaknesses in social media content, opportunities arising from digital developments, and threats from price competition. Inhibiting factors include economic conditions and a pilgrim mindset that prioritizes low prices. While the strategy is implemented in a structured manner, there is a need to improve digital content quality and ensure consistency in communicating the value of the services.

Keywords: Marketing Strategy, Performance Marketing, Hajj and Umrah, SWOT Analysis, Social Media

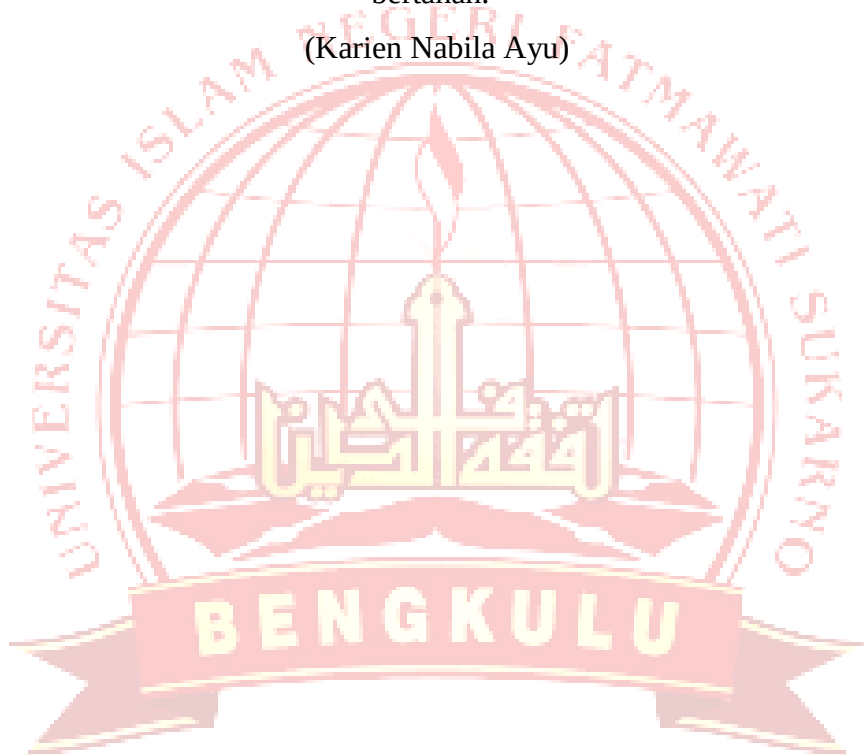
MOTTO

“Sesungguhnya Allah tidak akan mengubah keadaan suatu kaum sebelum mereka mengubah keadaan diri mereka sendiri”

(Q.S. Ar-Ra’d: 11)

"Bukan seberapa cepat kau selesai, tapi seberapa kuat kau bertahan."

(Karien Nabila Ayu)



PERSEMBAHAN

Puji syukur ke hadirat Allah SWT serta shalawat bagi Nabi Muhammad SAW atas segala rahmat-Nya dalam penyelesaian skripsi ini. Dengan penuh rasa hormat, cinta, dan terima kasih, karya ini kupersembahkan kepada:

1. Dua orang paling berjasa dalam hidupku, cinta pertama dan panutanku Bapak (Ibrin Saito), serta pintu surgaku Ibu (Suryati) tercinta. Sumber kekuatan dan semangatku. Terima kasih atas kasih sayang, doa, motivasi dan pengorbanan tanpa lelah sejak kecil hingga hari ini, serta dukungan penuh atas setiap keputusan hidupku. Nasihat yang selalu kalian lontarkan, "*Anak Bapak Ibu pasti bisa, selalu berdoa kepada Allah SWT dalam keadaan apa pun dan tetap semangat,*". Perjuanganku tiada arti tanpa ridha kalian. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan kesehatan, kebahagiaan, dan keberkahan untuk Ibu dan Bapak.
2. Saudaraku tercinta dan tersayang, Mbak Ajeng Sabrina Ayu Al Faizah, Ayuk Nurul Indah Hari Fitria, dan kembaranku Karien Nabila Indah. Terima kasih atas segala doa, semangat, dan dukungan tiada henti hingga aku mampu menyelesaikan skripsi ini. Semoga Allah SWT senantiasa melimpahkan keberkahan dan kebahagiaan untuk kalian.
3. Almamater tercinta, UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu, terima kasih atas segala ilmu, pengalaman, dan kesempatan berharga

yang telah diberikan dalam membentuk kepribadian saya selama ini.

4. Dosen Pembimbingku, Ibu Khairiah Elwardah, M.Ag. dan Bapak Khozin Zaki, M.A. Terima kasih atas segala bimbingan, kritik, saran, dan kesabaran dalam mengarahkan saya hingga skripsi ini selesai dengan baik.
5. Bapak, Ibu Dosen, beserta seluruh Civitas Akademika UIN Fatmawati Sukarno Bengkulu. Terima kasih atas bimbingan, ilmu, dan pelayanan terbaik selama masa perkuliahan hingga skripsi ini selesai. Semoga Allah SWT membalas segala kebaikan.
6. Kepada sepupuku cinta kasih, Silieca Nengsi. Terima kasih atas segala semangat, motivasi, dan dukungan tiada henti yang selalu diberikan selama ini.
7. Sahabatku, Wiwit Widia Ningsih. Terima kasih atas segala dukungan, motivasi, dan semangat yang selalu mengalir sejak awal perkuliahan hingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir ini.
8. Teman-teman Prodi Manajemen Haji dan Umrah. Terima kasih atas kebersamaan, motivasi, dan cerita indah dari awal kuliah hingga titik ini. Perjuangan kita belum usai, sukses selalu untuk kita semua.
9. Kepada PT Wuhi Tour Bengkulu, terima kasih telah memberikan izin, bantuan penelitian, serta dukungan dan semangat hingga tugas akhir ini selesai.

KATA PENGANTAR

Puji dan syukur ke hadirat Allah SWT atas segala nikmat dan karunianya sehingga penulis dapat menyelesaikan tugas akhir yang berjudul "Strategi Pemasaran Produk Haji dan Umroh dalam Perspektif *Performance Marketing* pada PT. Wuhi Tour Bengkulu". Shalawat dan salam untuk Nabi besar Muhammad SAW, yang telah berjuang untuk menyampaikan ajaran Islam sehingga umat Islam mendapatkan petunjuk ke jalan yang lurus, baik di dunia maupun akhirat.

Penyusunan Tugas Akhir ini merupakan salah satu syarat untuk memperoleh gelar Sarjana Ekonomi (S.E.) pada Program Studi Manajemen Haji dan Umrah, Jurusan Manajemen, Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam, Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

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

1. Prof. Dr. H. Khairuddin, M.Ag. selaku Rektor Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
2. Prof. Dr. Suwarjin, S.Ag., MA. selaku Dekan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.
3. Ibu Kustin Hartini, MM. selaku Koordinator Program Studi Manajemen Haji dan Umrah Fakultas Ekonomi dan Bisnis

Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu.

4. Ibu Khairiah Elwardah, M.Ag., selaku Pembimbing I, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, motivasi, dan arahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan lancar dan baik.
5. Bapak Khozin Zaki, MA., selaku Pembimbing II, yang telah dengan sabar memberikan bimbingan, motivasi, dan arahan, sehingga penulis dapat menyelesaikan penelitian ini dengan lancar dan baik.
6. Penulis mengucapkan terima kasih yang tulus kepada kedua orang tua tercinta, atas doa, dukungan, dan semangat yang selalu diberikan. Kasih sayang dan motivasi mereka menjadi sumber kekuatan bagi penulis dalam menyelesaikan tugas akhir ini.
7. Bapak dan Ibu dosen Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, yang telah mengajar, membimbing, dan berbagi ilmu dengan penuh keikhlasan.
8. Staf dan karyawan Fakultas Ekonomi dan Bisnis Islam Universitas Islam Negeri Fatmawati Sukarno Bengkulu, yang telah memberikan pelayanan administrasi dengan baik.
9. Kepala cabang dan seluruh mitra PT. Wuhi Tour Bengkulu yang telah dengan penuh kerja sama dan dukungan turut

membantu dalam penelitian tugas akhir ini di PT. Wuhi Tour Bengkulu.

10. Semua pihak yang telah membantu dalam penulisan tugas akhir ini, baik secara langsung maupun yang tidak dapat disebutkan satu per satu.

Penulis menyadari banyak hambatan selama penyusunan tugas akhir ini, namun berkat dorongan, bimbingan, dan dukungan berbagai pihak, tugas akhir ini dapat terselesaikan dengan baik. Penulis tetap membuka diri terhadap kritik dan saran yang membangun demi penyempurnaan di masa mendatang, serta berharap karya ini bermanfaat bagi pembaca dan menjadi kontribusi bagi pengembangan ilmu pengetahuan

Bengkulu, Agustus 2025

Penulis

Karien Nabila Ayu

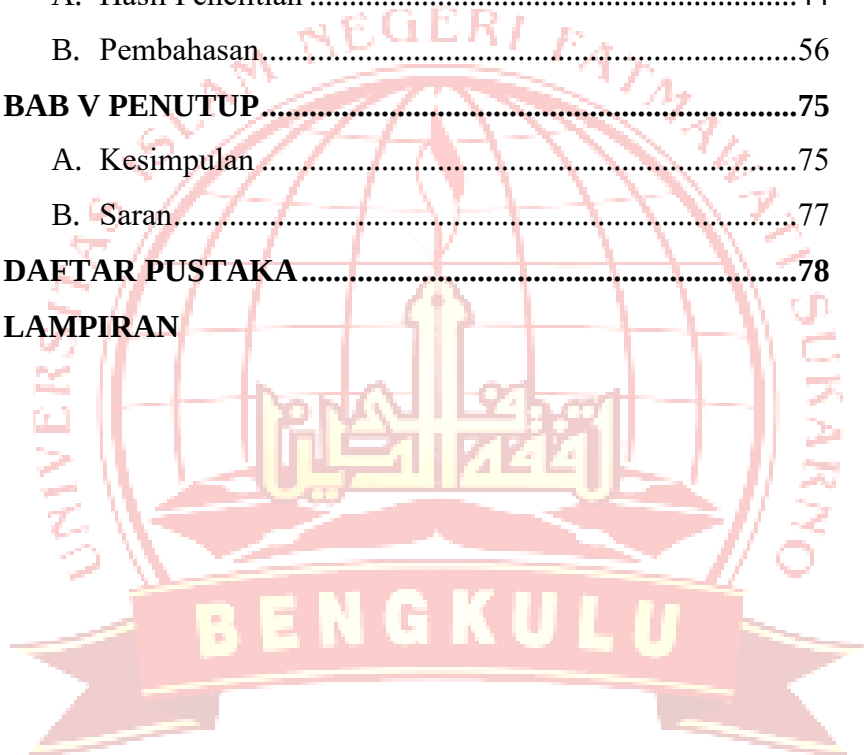
NIM.2223170024

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
PERSETUJUAN PEMBIMBING	ii
PENGESAHAN	iii
PERNYATAAN KEASLIAN.....	iv
ABSTRAK	v
ABSTRACK.....	vi
MOTTO	vii
PERSEMBAHAN.....	viii
KATA PENGANTAR	x
DAFTAR ISI.....	xiii
DAFTAR TABEL	xvi
DAFTAR GAMBAR.....	xvii
DAFTAR LAMPIRAN.....	xviii
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang.....	1
B. Rumusan Masalah.....	6
C. Tujuan Penelitian.....	6
D. Kegunaan Penelitian.....	7
E. Penelitian Terdahulu	7
F. Metode Penelitian.....	9
1. Jenis Penelitian.....	9
2. Waktu dan Lokasi Penelitian	10
3. Informan Penelitian.....	10
4. Sumber Data dan Teknik Pengumpulan Data	11

5. Teknik Analisis Data.....	14
6. Validasi Data.....	15
G. Sistematika Penulisan	16
BAB II KAJIAN TEORI	18
A. Strategi Pemasaran	18
1. Pengertian Strategi Pemasaran.....	18
2. Fungsi dan Tujuan Strategi Pemasaran	20
3. Konsep Strategi Pemasaran.....	22
B. <i>Performance Marketing</i>	23
1. Pengertian <i>Performance Marketing</i>	23
2. Tujuan <i>Performance Marketing</i>	24
3. Cara Kerja <i>Performance Marketing</i>	25
4. Jenis-Jenis <i>Performance Marketing</i>	26
C. Analisis SWOT dalam <i>Performance Marketing</i>.....	28
1. Pengertian Analisis SWOT	28
2. Unsur-unsur Analisis SWOT	29
3. Penerapan Analisis SWOT dalam <i>Performance Marketing</i>	30
D. Haji dan Umroh	31
1. Pengertian Haji dan Umroh.....	31
2. Macam-Macam Haji.....	33
3. Syarat, Rukun, Wajib, dan Sunah Haji dan Umroh	34
BAB III GAMBARAN UMUM OBJEK PENELITIAN	37
A. Sejarah Singkat PT. Wuhi Tour Bengkulu.....	37

B. Visi, Misi, Motto dan Logo PT. Wuhi Tour Bengkulu	38
C. Struktur Organisasi PT. Wuhi Tour Bengkulu.....	40
D. Fasilitas dan Layanan PT. Wuhi Tour Bengkulu	41
BAB IV HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN.....	44
A. Hasil Penelitian	44
B. Pembahasan.....	56
BAB V PENUTUP	75
A. Kesimpulan	75
B. Saran.....	77
DAFTAR PUSTAKA.....	78
LAMPIRAN	



DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Data *Engagement* Media Sosial PT. Wuhi Tour Bengkulu

Tabel 1.2 Ringkasan Analisis SWOT PT. Wuhi Tour Bengkulu

Tabel 1.3 Matriks TOWS Strategi Pemasaran PT. Wuhi Tour
Bengkulu



DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1: Logo PT. Wuhi Tour Bengkulu

Gambar 1.2: Struktur Organisasi PT. Wuhi Tour Bengkulu

Gambar 1.3: Contoh Tampilan Instragram *Insight* pada Indikator *Engagement* Media Sosial dalam *Performance Marketing*

Gambar 1.4: Contoh Tampilan Tiktok *Insight* pada Indikator *Engagement* Media Sosial dalam *Performance Marketing*

Gambar 1.5: Contoh Tampilan Facebook *Insight* pada Indikator *Engagement* Media Sosial dalam *Performance Marketing*



DAFTAR LAMPIRAN

- Lampiran 1: From Validasi Pengajuan Judul
- Lampiran 2: SK Pembimbing
- Lampiran 3: Surat Izin Penelitian
- Lampiran 4: Surat Balasan Selesai Penelitian
- Lampiran 5: Lembar Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 6: Lembar Bimbingan Pembimbing I
- Lampiran 7: Nilai Pembimbing I
- Lampiran 8: Nilai Pembimbing II
- Lampiran 9: Pedoman Wawancara
- Lampiran 10: Letter Of Acceptance (LOA)
- Lampiran 11: Surat Keterangan Lulus Plagiasi
- Lampiran 12: Nilai Ujian Konprehensif
- Lampiran 13: Dokumentasi

