



ANALISIS BAURAN PEMASARAN PADA RUMAH MANASIK HIJRAH MUSLIM CENTER PAYAKUMBUH

Syarif Hidayatullah^{1*}, Habibatur Ridhah²

^{1,2}Universitas Islam Negeri Sjech M.Djamil Djambek Bukittinggi, Indonesia

*Syarifbiru28@gmail.com

Diterima: 15 Januari 2024

Direvisi: 14 April 2024

Diterbitkan: 16 Juni 2024

Abstract: *It is very important for pilgrims to explore and study the science of rituals before carrying out the Hajj or Umrah. At Rumah Manasik Hijrah Muslim Center (HMC) Payakumbuh there were fluctuations and targets were not achieved. Therefore, the research aims to analyze the implementation of the marketing mix carried out by Rumah Manasik HMC Payakumbuh which has not been carried out optimally, because it is still. This type of research includes field research using qualitative descriptive methods. The author chose a qualitative method using interviews and observations. This research uses 8 informants who will be interviewed, namely leaders, employees and several congregation members who took part in the manasik study at Rumah Manasik HMC Payakumbuh. The results of the research obtained are that the officers and sections of the manasik organizers at Rumah Manasik HMC Payakumbuh have implemented good 7P marketing, namely Product, price, promotion, place, people, physical evidence, and process. All forms of products provided by Rumah Manasik HMC Payakumbuh are certainly more affordable and will be able to help the congregation in worshipping while in the holy land. Using various methods for preaching, whether using print media, digital electronics and social media can certainly attract the interest of the congregation. Currently, the most effective marketing method carried out by Rumah Manasik HMC Payakumbuh is by conveying messages by word of mouth.*

Keywords: *Analysis, Marketing Mix, Hajj and Umrah Manasik.*

Abstrak: Menggali dan mempelajari ilmu manasik sebelum melaksanakan ibadah haji ataupun umrah sangatlah perlu dilakukan oleh jamaah. Pada Rumah Manasik Hijrah Muslim Center (HMC) Payakumbuh terjadi fluktuasi dan ketidak tercapainya target. Oleh karena itu, penelitian bertujuan untuk menganalisis penerapan bauran pemasaran yang di lakukan oleh Rumah Manasik HMC Payakumbuh belum maksimal di lakukan, sebab masih. Jenis penelitian ini termasuk penelitian lapangan dengan menggunakan metode deskriptif kualitatif. Penulis memilih metode kualitatif dengan wawancara dan observasi. Penelitian ini menggunakan 8 orang informan yang akan di wawancarai yakni pimpinan, karyawan serta beberapa orang jamaah yang mengikuti kajian manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Hasil penelitian yang di peroleh ialah, petugas dan seksi penyelenggara manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah menerapkan pemasaran 7P yang baik yakni *Product, price, promotion, place, people, physical evidence, dan process*. Segala bentuk produk yang di sediakan oleh pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh tentunya lebih terjangkau dan akan dapat membantu jamaah dalam beribadah selama di tanah suci, Denagan menggunakan berbagai cara dalam berdakwah, baik menggunakan media cetak, digital elektronik dan

media sosial tentunya dapat menarik minat jamaah. Untuk saat sekarang ini metode pemasaran yang paling efektif yang dilakukan oleh Rumah Manasik HMC Payakumbuh adalah dengan cara penyampaian pesan dari mulut ke mulut.

Kata kunci: Analisis, Bauran Pemasaran, Manasik Haji dan Umrah.

Copyright © 2024, Author/s

This is an open access article under the [CC-BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/) license



Pendahuluan

Kata ibadah berarti taat, tunduk, merendahkan diri, dan menghambakan diri, sedangkan menurut istilah, ibadah berarti penghambaan diri sepenuhnya untuk mencapai keridaan Allah dan mengharap pahala-Nya di akhirat.¹ Umrah ialah berkunjung ke Baitullah untuk melakukan thawaf, sa'i, dan bercukur demi mengharap ridha Allah.² Ibadah umrah merupakan salah satu kegiatan ibadah dalam agama Islam. Hampir mirip dengan ibadah haji, ibadah ini dilaksanakan dengan cara melakukan beberapa ritual ibadah di kota suci Mekkah, khususnya di Masjidil Haram. Namun yang membedakan ibadah Haji dan ibadah Umrah yaitu wajib, rukun serta waktu pelaksanaan dari masing-masing ibadah tersebut. Di dalam Al-Qur'an telah di terangkan mengenai ibadah Haji dan Umrah yaitu pada surat Al-Baqarah ayat 196 yang berbunyi:³

وَأَتِمُّوا الْحَجَّ وَالْعُمْرَةَ لِلَّهِ فَإِنْ أُحْصِرْتُمْ فَمَا كَانَ مِنَ الْقُرْبَىٰ فَاسْفَرُوا بِهِ وَلَا تَلْبَسُوا الْحُلَّةَ الْكُوفِيَّةَ وَلَا تَقَمُّوا عَلَيْهِمْ حَبًا وَلَا لَبَنًا وَلَا يَدًا مِنْ لَبَنٍ وَلَا يَدًا مِنْ زَبَدٍ وَلَا تُرْسِيُوا رُءُوسَكُمْ فِي الْعُمْرَةِ الْحَرَامِ وَإِذْ أَنْتُمْ بِالْعُمْرَةِ إِلَى الْحَجِّ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ فَمَنْ لَمْ يَجِدْ فَصِيَامٌ ثَلَاثَةَ أَيَّامٍ فِي الْحَجِّ وَسَبْعَةً إِذَا رَجَعْتُمْ فَمَا اسْتَيْسَرَ مِنَ الْهَدْيِ وَلَا تَحْتَلِكُوا كِتَابَ اللَّهِ أَنْ تَحْمِلُوهُ بِالسُّبْحِ وَلَا ظَهْرًا وَلَا تَمْشُوا فِي الْحَرَامِ مُخْلِطِينَ أَيْدِيَكُمْ بِأَفْئِدَتِكُمْ وَلَا تُسَبِّحُوا بِالْأَيْدِي وَالرِّجَالِ مِمَّا سَبَّحُوا بِهَا اللَّهَ عِندَ الْحَرَامِ لَعْنَةُ اللَّهِ عَلَى الَّذِينَ كَانُوا يَفْعَلُونَ ۗ

١٩٦

Artinya: Dan sempurnakanlah ibadah haji dan umrah karena Allah. Tetapi jika kamu terkepung (oleh musuh), maka (sembelihlah) hadyu yang mudah didapat, dan jangan kamu mencukur kepalamu, sebelum hadyu sampai di tempat penyembelihannya. Jika ada di antara kamu yang sakit atau ada gangguan di kepalanya (lalu dia bercukur), maka dia wajib berfidyah, yaitu berpuasa, bersedekah atau berkorban. Apabila kamu dalam keadaan aman, maka barangsiapa mengerjakan umrah sebelum haji, dia (wajib menyembelih) hadyu yang mudah didapat. Tetapi jika dia tidak mendapatkannya, maka dia (wajib) berpuasa tiga hari dalam (musim) haji dan tujuh (hari) setelah kamu kembali. Itu seluruhnya sepuluh (hari). Demikian itu, bagi orang yang keluarganya tidak ada (tinggal) di sekitar Masjidilharam. Bertakwalah kepada Allah dan ketahuilah bahwa Allah sangat keras hukuman-Nya.

Manasik menjadi ajang kesibukan bagi jamaah untuk mempersiapkan diri agar mencapai ibadah yang mabrur.⁴ Dengan mempelajari ilmu manasik itu artinya jamaah telah

¹ Ratih Rahmawati, *Nikmatnya Ibadah Sunah* (sleman: checklist, 2017).

² Ali Rokhmad, *Tuntunan Manasik Haji Dan Umrah* (Jakarta: Kementerian Agama RI, 2013).

³ Kementerian Agama RI, *Mushaf Al-Quran Terjemah* (Jakarta: PT Pustaka, Jaya Ilmu, 2014).

⁴ Afri Eki Rizal, *Jangan Haji/Umrah Dulu* (Bandung: CV Oman Publishing, 2021).

mempersiapkan bekal untuk melaksanakan ibadah umrah ke tanah suci(Mekah), baik itu dalam segi jasmani dan rohani, yang mana itu semua sangat di butuhkan oleh jamaah untuk melaksanakan serangkaian ibadah di tanah suci. Analisis merupakan kegiatan untuk memeriksa atau menyelidiki suatu peristiwa melalui data untuk mengetahui keadaan yang sebenarnya. Menurut Wiradi, analisis adalah aktivitas yang memuat sejumlah kegiatan seperti menguasai, membedakan, memilah sesuatu untuk di golongkan dan di kelompokkan. Kembali menurut kriteria tertentu kemudian dicari kaitannya dan di tafsirkan maknanya. Menurut Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) Analisis adalah penguraian suatu pokok atas berbagai bagiannya dan penelaahan bagian itu sendiri serta hubungan antar bagian untuk memperoleh pengertian yang tepat dan pemahaman arti keseluruhan.

Rumah Manasik Hijrah Muslim Center (HMC) Payakumbuh berlokasi di Jl. Sudirman No.71 Balai Gadang, Kecamatan Payakumbuh Utara, Kota Payakumbuh, Sumatera Barat dengan kode pos 26217. Pemasaran atau marketing adalah sebuah strategi bisnis yang mengacu pada kegiatan yang di lakukan oleh perusahaan untuk bisa mempromosikan pembelian ataupun penjualan produk/jasa, ada beberapa hal yang mencakup marketing yaitu salah satunya adalah periklanan, penjualan, dan pengiriman produk kepada konsumen maupun mitra kerja lainnya.⁵ Pemasaran atau marketing adalah sebuah strategi bisnis yang mengacu pada kegiatan yang di lakukan oleh perusahaan untuk bisa mempromosikan pembelian ataupun penjualan produk/jasa, ada beberapa hal yang mencakup marketing yaitu salah satunya adalah periklanan, penjualan, dan pengiriman produk kepada konsumen maupun mitra kerja lainnya.⁶ Dari pengamatan yang telah di lakukan penulis sebelumnya di lapangan, penulis mendapati bahwasanya penerapan bauran pemasaran yang di lakukan oleh Rumah Manasik HMC Payakumbuh belum maksimal di lakukan, sebab masih banyak masyarakat atau calon jamaah haji dan umrah yang belum mengetahui keberadaan Rumah Manasik HMC serta kegiatan yang di lakukan. Hal ini tentunya akan berdampak kepada kurang di kenalnya Rumah Manasik HMC Payakumbuh oleh masyarakat khususnya Masyarakat Kabupaten Lima Puluh Kota dan Kota Payakumbuh.

Sumber Daya Manusia (SDM) adalah individu produktif yang bekerja sebagai penggerak suatu organisasi, baik itu di dalam institusi maupun perusahaan yang memiliki fungsi sebagai aset sehingga harus di latih dan di kembangkan kemampuannya.⁷ Pengamatan yang telah di lakukan oleh penulis di lapangan di dapati juga masalah yaitu masih kurangnya tenaga SDM yang terlatih di bidangnya dalam mempromosikan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, sehingga hal ini menjadi masalah yang harus di atasi agar target sasaran dari Rumah Manasik HMC dapat tercapai. Di dalam Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) target mempunyai arti sasaran yang telah di tetapkan untuk dicapai. Oleh karena itu tenaga SDM yang ahli di bidangnya sangat di perkukan dalam mencapai target yang di inginkan. Kemudian semakin ketatnya persaingan antara satu lembaga manasik dengan lembaga lainnya juga mejadi kendala bagi Rumah Manasik HMC dalam memasarkan jasa manasik tersebut. Dengan persaingan yang semakin ketat perlu adanya strategi yang dapat

⁵ Husnul Abdi, *Definisi Analisis Dalam Penelitian* (Jakarta: Kreasi Ilmu, 2021).

⁶ dkk Satriadi, Wanawir, *Manajemen Pemasaran* (Yogyakarta: Samudra Biru, 2021).

⁷ Eri Susan, "Manajemen Sumber Daya Manusia," *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 9, no. 2 (2019): 953.

menarik minat jamaah umrah atau jamaah haji untuk melaksanakan kegiatan manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh.

Dari wawancara yang dilakukan oleh penulis dengan beberapa calon jamaah umrah yang telah mengikuti beberapa kali kajian manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh diantaranya Bapak Zaimir dan Ibuk Mardiyanti. Narasumber menjelaskan bahwa Rumah Manasik HMC Payakumbuh belum sepenuhnya di kenal dan di ketahui keberadaannya oleh masyarakat, khususnya daerah Payakumbuh dan Lima Puluh Kota. Sehingga hal ini menjadi masalah yang di dapati oleh rumah manasik HMC Payakumbuh dalam mendakwahkan serta mengajak untuk calon jamaah haji ataupun umrah agar berilmu terlebih dahulu kemudian barulah melaksanakan ibadah umrah ataupun ibadah haji ke baitullah. Hal ini terjadi karena masih kurangnya sosialisasi dari pihak Rumah Manasik HMC dalam mendakwahkan dan mensosialisasikan Rumah Manasik HMC khususnya di darah perkampungan atau pedalaman di Payakumbuh ataupun Kabupaten Lima Puluh Kota.

Tabel 1. Jumlah jamaah manasik, dan jamaah haji dan umrah di rumah manasik HMC payakumbuh enam tahun terakhir

No	Tahun	Jumlah jamaah manasik di HMC	Jumlah jamaah yang berangkat haji dan umrah bersama HMC
1	2017	65	50
2	2018	115	100
3	2019	117	100
4	2020	65	50
5	2021	0	0
6	2022	365	350
Jumlah		724	650

(Sumber: Data dari rumah manasik HMC Payakumbuh)

Berdasarkan hasil observasi yang dilakukan penulis ternyata mengalami pasang surut tiap tahunnya, di tahun 2021 pada saat masa covid-19 Rumah Manasik HMC tidak melaksanakan kegiatan manasik dan tidak memberangkatkan jamaah ke tanah suci, namun dari data yang ada untuk target dan pencapaian jumlah jamaah yang mengikuti kajian manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh masihlah jauh dari harapan. Sebab ketatnya persaingan juga berpengaruh kepada masyarakat dan di tambah lagi kurangnya sosialisasi untuk memperkenalkan Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Penelitian ini menggunakan metode kualitatif. Metode pelaksanaan penelitian menggunakan metode studi kasus.

Hasil Dan Pembahasan

Bentuk Bauran Pemasaran yang diterapkan Oleh Rumah Manasik HMC Payakumbuh

Setiap intansi pastinya memiliki cara masing-masing untuk memasarkan produk dan jasa termasuk di Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Adapun fokus dalam penelitian ini sesuai dengan teori bauran Pemasara yaitu yang meliputi 7P Yakni *Product* (Produk), *Price*

(Harga), *Promotion* (Promosi), *Place* (Saluran Pemasaran/Distribusi), *People* (Manusia/SDM), *Physical Evidence* (Sarana Fisik), *Process* (Proses).⁸

Product (Produk)

Produk merupakan segala sesuatu yang dapat di tawarkan ke pasar untuk memuaskan keinginan dan kebutuhan konsumen. Rumah Manasik HMC Payakumbuh menyediakan berbagai macam produk yang tentunya sangat di perlukan dan di butuhkan oleh jamaah. Dengan menyediakan berbagai produk yang dapat menunjang kekhusyukan jamaah selama melaksanakan ibadah di tanah suci, maka hal inilah yang menjadi dasar utama pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh menyediakan berbagai produk walaupun produk tersebut sudah familiar atau sering di gunakan, sebagai contoh kecilnya Rumah Manasik HMC Payakumbuh menyediakan gunting kuku, peniti, cutton buth, jarum pentul, sikat gigi, pasta gigi, dan lain sebagainya. Selain itu Rumah Manasik HMC Payakumbuh juga menyediakan aneka makanan serta oleh-oleh yang bernuansa Arab dan Timur Tengah, seperti kurma, cokelat turki, kismis, dan lain sebagainya. Selanjutnya Rumah Manasik HMC Payakumbuh tentunya juga menyediakan pakaian muslim dan muslimah yang tentunya akan menutup aurat dan menjaga keistiqomahan dalam berhijrah. Produk pakaian yang di sediakan oleh rumah manasik HMC Payakumbuh berupa gamis, jubah, sajadah, peci untuk sholat, baju kokoh, celana, rok, mukenah dan lain sebagainya.⁹

Di dalam memasarkan produk dan jasa yang di tawarkan pihak rumah Manasik HMC Payakumbuh cenderung memberikan harga yang relatif murah di bandingkan dengan tokoh lain, sebab Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah bekerjasama dengan UMKM sekitar serta pemasok produk. Itulah sebabnya mengapa jamaah sebelum berangkat untuk melaksanakan ibadah di tanah suci banyak membeli produk yang di sediakan Rumah Manasik HMC Payakumbuh.¹⁰ Kemudian jamaah merasa sangat senang sebab apapun keperluan dan kebutuhan yang harus di persiapkan selama menuaikan ibadah di tanah suci sudah tersedia di Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Salah satu jamaah mengatakan bahwa rumah manasik HMC Payakumbuh bukan hanya sekedar rumah untuk mengkaji lebih dalam ilmu haji dan umrah saja, akan tetapi Rumah Manasik HMC Payakumbuh merupakan rumah yang menyediakan ilmu serta perlengkapan dan peralatan yang di butuhkan oleh jamaah selama beribadah di tanah suci.¹¹ Dari wawancara yang penulis lakukan, Rumah Manasik HMC Payakumbuh bukan hanya tempat mendalami dan mengkaji ilmu manasik saja namun tempat dimana tersedianya sarana dan prasarana untuk menunjang maksimalnya ibadah di tanah suci. Jamaah sangat senang sebab harga produk yang di tawarkan oleh rumah manasik HMC Payakumbuh cenderung lebih murah di bandingkan tempat lain.

Price (Harga)

Harga merupakan sejumlah uang dimana konsumen membayar untuk mrmp peroleh produk maupun jasa atau sejumlah uang yang di tukarkan konsumen atas nilai dari suatu

⁸ Ratih Hurriyati, *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen* (Bandung: CV. Alfabeta, 2015).

⁹ Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara* (Payakumbuh, 2023).

¹⁰ Staff/Karyawan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara* (Payakumbuh, 2023).

¹¹ jamaah yang melaksanakan Manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara* (Payakumbuh, 2023).

produk maupun jasa guna memperoleh manfaat atau kepemilikan atau penggunaan atas produk. Pelaksanaan kegiatan manasik baik praktek maupun teori ibadah haji dan umrah yang di berikan oleh Ustadz Afri Eki Rizal di Rumah Manasik HMC Payakumbuh semuanya gratis tanpa di pungut biaya sepeserpun. Pembina Rumah Manasik HMC Payakumbuh Ustadz Afri eki Rizal sangat mengkedepankan ridho dan berkah dari Allah SWT untuk menggapai jannahnya melauli cara berbagi ilmu pengetahuan khususnya ilmu agama. Begitupun dengan produk yang di tawarkan, di berikan harga yang relatif murah. Biarlah untung dikit asalkan konsumen nyaman dan dapat bernilai pahala untuk semua kalangan. Karena kekayaan di dunia tidak akan bisa di bawa mati kecuali kita bisa memberi dan mempergunakan harta tersebut di jalan Allah SWT untuk beribadah kepada-Nya.¹²

Dapat di simpulkan bahwa harga bukan menjadi suatu patokan bagi rumah manasik HMC Payakumbuh sebab kegiatan manasik yang di berikan baik praktek maupun materi itu semua gratis tanpa di pungut biaya sepeserpun. Kemudian pada saat seminggu atau dua minggu sebelum keberangkatan jamaah untuk melaksanakan ibadah umrah, pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh menyerahkan sepenuhnya keputusan kepada jamaah mau pakai travel apa, karena pihak HMC sudah bekerjasama dengan beberapa travel haji dan umrah, dan ini tergantung kesepakatan semua jamaah yang akan berangkat, dan pastinya akan di bimbing langsung oleh Pembina Rumah Manasik HMC Payakumbuh sekaligus yang memberikan materi manasik kepada jamaah yaitu Ustadz Afri Eki Rizal. Jadi dengan demikian harga yang di tawarkan oleh travel kepada jamaah HMC juga akan di pertimbangkan kembali oleh pihak HMC, sebab disitulah pundi-pundi rupiah dapat di hasilkan. Selanjutnya dari wawancara yang di lakukan penulis di dapati bahwasanya Rumah Manasik HMC Payakumbuh menawarkan harga dengan berpatok kepada travel apa yang akan di pakai oleh jamaah. Maka konsep harga yang di terapkan oleh pihak HMC sudah tepat sebab memberikan seluruh pendapat, hak memilih dan memutuskan kepada jamaah, sampai jamaah sepakat akan berangkat menggunakan travel apa nantinya.

Promotion (Promosi)

Promosi merupakan sesuatu yang di gunakan untuk mengkomunikasikan dan membujuk konsumen agar mau membeli dan menggunakan produk atau jasa yang di tawarkan. Rmah Manasik HMC tentunya memiliki cara dan strategi di dalam mempromosikan produk dan jasanya, bentuk promosi yang telah di lakukan pihak HMC yaitu: (1) Melalui kegiatan dakwah ke masjid atau musholla. Ustadz Afri Eki Rizal selaku Pembina sekaligus yang memberikan manasik kepada jamaah rutin memberikan dakwah atau ceramah kepada masyarakat mengenai fiqih ibadah haji dan umrah. Bentuk promosi serta pengenalan melalui kegiatan dakwah ini sangat efisien dan efektif sebab masyarakat dapat mendengarkan langsung apa yang di smapaikan dan dapat menarik perhatian jamaah tersebut. (2) Melalui media cetak seperti brosur, pamphlet dan belih. Di zaman yang serba elektronik seperti saat sekarang ini, Rumah Manasik HMC Payakumbuh juga tiak mau ketinggalan, dengan menggunakan media cetak tersebut akan dapat menghemat waktu dan tenaga. (3) Melalui media sosial seperti Whatsaap, Facebook, Instagram, Youtube, Twiter dan lain sebagainya. Sebab di zaman yang serba digital pada saat sekarang ini, orang-orang

¹² Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara*.

lebih tertarik menggunakan handphone genggam untuk mencari informasi. Jadi kami selalu memposting kegiatan apa yang di lakukan baik kegiatan kajian manasik maupun kegiatan praktek manasik langsung di lapangan.¹³ Dengan harapan dapat menarik perhatian serta mengenalkan dan mendakwahkan pentingnya manasik sebelum melaksanakan ibadah haji ataupun umrah. Dalam mempromosikan jasa manasik pihak HMC sudah menggunakan berbagai media baik media cetak, digital maupun media elektronik. Hal ini dapat menarik perhatian dan minat calon jamaah agar berinisiatif dan mencari tahu lebih dalam lagi apa saja kegiatan yang ada di Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Berdasarkan hasil wawancara yang penulis dapati, dapat di simpulkan bahwa Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah menerapkan promosi yang baik melalui media sosial, media elektronik, dan mendakwahkan secara langsung ataupun menggunakan media cetak yang mana semuanya akan dapat menarik perhatian jamaah serta dapat memperkenalkan dan mensosialisasikan apa saja kegiatan yang di lakukan oleh Rumah Manasik HMC Payakumbuh.

Place (Saluran Pemasaran/Distribusi)

Distribusi merupakan tindakan dalam memilih dan mengelola saluran pemasaran produk atau jasa dengan menggunakan kumpulan perusahaan atau individu-individu yang membantu dalam pendistribusian produk atau jasa dalam melayani pasar sasaran sehingga konsumen dapat memenuhi kebutuhan dan keinginannya. Dalam melaksanakan kegiatan distribusi Rumah Manasik HMC Payakumbuh telah bekerjasama lebih dari 900 UMKM untuk menunjang pendistribusian barang kepada jamaah, kemudian Rumah Manasik HMC Payakumbuh juga memberdayakan anak-anak muda untuk mendistribusikan produk maupun jasa yang di sediakan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, dengan strategi seperti ini maka akan dapat menciptakan SDM yang handal dan dapat bermanfaat bagi berbagai pihak. “Kami dari pihak HMC memasok produk langsung dari distributor dan mendistribusikan langsung kepada masyarakat dan calon jamaah jadi dengan demikian harga yang di dapatakan oleh masyarakat dan calon jamaah cenderung lebih murah daripada di tempat lain, Kemudian kami juga menekankan kepada konsumen agar membeli barang semata-mata untuk beribadah kepada Allah dan mengharapkan Rahmat dari-Nya melalui barang yang di beli tersebut”.¹⁴ Pendistribusian atau saluran pemasaran yang saat ini paling utama untuk memperkenalkan Rumah Manasik HMC Paayakumbuh yaitu dengan melalui dari mulut ke mulut, melalui dakwah dan melalui media sosial. Kendala yang sering di hadapi oleh staf dan karyawan terhadap pendistribusian barang yaitu sebagai contoh calon jamaah umrah yang akan berangkat ke tanah suci haruslah mempersiapkan perlengkapan dan peralatan agar setibanya di tanah suci tidak kesulitan dan ibadah akan menjadi maksimal. Namun di sini banyak jamaah yang menyepelkan hal kecil seperti tidak membawa gunting, peniti, cutton buth dan lain sebagainya, hal ini menjadi kendala sebab apa yang jamaah anggap sepele itu akan berguna nantinya ketika melaksnakan ibadah ditanah suci. Hal inilah yang banyak di anggap sebagai suatu ketidak butuhan oleh jamaah. Selanjutnya calon jamaah juga beranggapan jika tidak ada, kan nantinya bisa pinjam punya

¹³ Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh.

¹⁴ Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh.

teman dan orang lain, pemahaman seperti ini banyak sekali terjadi karena pada nyatanya nanti setelah tiba di tanah suci teman dan orang lain akan fokus hanya untuk beribadah, jadi dengan demikian alangkah baiknya calon jamaah mempersiapkan perlengkapan dan peralatan agar tidak mengganggu kekhusyukan ibadah orang lain dan begitupun dengan jamaah tersebut akan nyaman dan khusyuk menjalani ibadah di tanah suci.¹⁵

People (Manusia)

Manusia adalah seluruh partisipan yang berperan penting dalam memberikan layanan sehingga dapat mempengaruhi persepsi pembeli.¹⁶ SDM yang berperan di Rumah Manasik HMC Payakumbuh di bina secara berkala, kegiatan rutin karyawan di pagi hari yakni melaksanakan breaving yang diawali dengan berdo'a dan membaca Al-Qur'an dan membahas tentang tugas yang akan dilaksanakan masing-masing pegawai serta membahas kendala yang di hadapi pegawai selama melaksanakan tugasnya, setiap kendala yang di hadapi pegawai akan di Analisa dan di berikan solusi untuk menyelesaikannya. Hal ini di lakukan dengan tujuan untuk dapat memberikan pelayanan yang terbaik mungkin sesuai dengan apa yang di butuhkan oleh jamaah. Hal ini bertujuan untuk memberikan pelayanan sesuai dengan ekpektasi jamaah.¹⁷ Dapat di ketahui bahwa kualitas SDM yang baik dan handal sangatlah di perlukan oleh suatu instansi agar tujuan dapat tercapai, Pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh telah berhasil memberikan kemudahan kepada jamaah dalam melengkapi administrasi. Sehingga jamaah sangat senang dan tidak perlu susah payah lagi mengurus kelengkapan administrasi karena semuanya telah di sediakan dan di fasilitasi oleh pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh. Pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh perlu rasanya memiliki beberapa SDM yang ahli di bidang manasik haji ataupun umrah, sebab dengan adanya SDM yang ahli di bidang tersebut dapat mempermudah pekerjaan dan tentunya dapat menjangkau lebih banyak lagi jamaah.

Physical Evidence (sarana Fisik)

Sarana Fisik adalah hal-hal berwujud yang mempengaruhi keputusan konsumen untuk membeli dan menggunakan produk atau jasa yang di sediakan.¹⁸ Di dalam memberikan pemahaman manasik berupa kajian teori mengenai ilmu manasik maupun paraktek Sarana fisik yang di pakai yaitu: (1) *Pemakaian media elektronik* Guna menunjang pemahaman jamaah agar lebih cepat memahami materi yang di sampaikan HMC menggunakan infocust sebagai media. Infocust di pakai agar jamaah dapat melihat langsung gambaran kegiatan yang di lakukan selama di tanah suci, dengan demikian jamaah dapat lebih merasakan bagaimana nikmatnya beribadah di tanah suci. Melalui cuplikan video yang di sajikan di harapkan dapat menambah ilmu jamaah mengenai fiqih umrah serta fiqih ibadah. (2) *Penggunaan miniatur kakkah dan spanduk untuk menandakan lokasi* Pada saat pelaksanaan praktek manasik umrah, Rumah Manasik HMC Payakumbuh memiliki fasilitas yang lengkap agar jamaah mudah memahami dan mengerti terhadap praktek ilmu yang

¹⁵ Staff/Karyawan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara*.

¹⁶ dkk Eka Handayani, Wahyunita Sitinjak, *Manajemen Pemasaran* (Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021).

¹⁷ Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara*.

¹⁸ Philip Kotler, *Analisis P\Perencanaan, Implementasi, Dan Control* (jakarta: PT. Prenhallindo, 2004).

sudah di pelajari sehingga nantinya di saat berada di tanah suci jamaah tersebut dapat melaksanakan ibadah secara mandiri tanpa di bimbing sebab jamaah sudah paham di saat melaksanakan praktek manasik.¹⁹ Dapat ditarik kesimpulan bahwasanya pihak Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah cukup berhasil menggunakan sarana dan prasarana dengan baik guna menunjang pembelajaran manasik yang di ikuti oleh jamaah, hanya perlu memperluas ruangan manasik agar dapat menampung lebih banyak jamaah.

Process (Proses)

Proses adalah semua proses, mekanisme, dan aliran aktivitas yang digunakan untuk menyampaikan produk dan jasa. Proses manasik bukanlah proses yang singkat, namun proses manasik merupakan proses yang panjang mulai dari teori sampai praktek. Ustadz Afri Eki Rizal selaku pembimbing manasik di Rumah Manasik HMC Payakumbuh merupakan pembimbing yang sudah profesional dan bersertifikasi nasional dari kementerian agama RI. Pembimbing manasik menyediakan materi manasik dengan materi yang sudah terkurikulum. Materi manasik yang akan di ajarkan kepada calon jamaah haji/umrah terdiri dari 28 materi untuk umrah dan 38 materi untuk haji yang terstruktur dengan baik. Mulai dari materi teoritis, materi praktik, materi peragaan serta ujian yang di jadikan tolak ukur penilaian pemahaman calon jamaah. Berikut adalah kurikulum rumah manasik yang di miliki oleh rumah manasik HMC Payakumbuh.

Tabel 2. Kurikulum Rumah manasik HMC Payakumbuh

Materi	Judul Materi	Waktu
Materi 1	Tauhid: Mengapa aku haji/umrah ?	150 menit
Materi 2	Aqidah: Apakah kami yang engkau panggil ya Allah ?	150 menit
Materi 3	Berbekallah dengan sebaik-baik bekal	150 menit
Materi 4	Untuk aku yang akan berangkat dan kalian yang tinggal	150 menit
Materi 5	Perjalanan ke tanah suci part 1	150 menit
Materi 6	Perjalanan ke tanah suci part 2	150 menit
Materi 7	Fiqh Umrah 1	150 menit
Materi 8	Fiqh Umrah 2	150 menit
Materi 9	Zikir dan do'a selama umrah	150 menit
Materi 10	Ujian Awal	300 menit
Materi 11	Praktek Umrah	300 menit
Materi 12	Fiqh Sholat: Sempurnakan wudhu dan tayamumu	150 menit
Materi 13	Fiqh Sholat: Beginilah Rasulullah Sholat	150 menit
Materi 14	Fiqh Sholat; Di gabung, di ringkas dan atau keduanya ?	150 menit

¹⁹ Pimpinan Rumah Manasik HMC Payakumbuh, *Wawancara*.

Materi 15	Ibadah yang lebih afdhal dari ibadah sunnah lainnya	150 menit
Materi 16	Menyelami kotamu ya Rasulullah	150 menit
Materi 17	Dimana ayat dan hadist itu turun ?	150 menit
Materi 18	Nikmatnya kota nabiku	150 menit
Materi 19	Seputar kakbah: Menghadap ke titik yang sama	150 menit
Materi 20	Tempat istimewa: Do'aku di jabah	150 menit
Materi 21	Memaknai setiap jengkal kota mekah	150 menit
Materi 22	Ku susuri lembaran sirahmu	150 menit
Materi 23	Fiqih haji 1	150 menit
Materi 24	Mendalami rukun islam yang ke 5	150 menit
Materi 25	Arafah: Tiada waktu dan tempat yang lebih utama selain saat ini	150 menit
Materi 26	Lantunan zikir dan do'a menghiasi pasir dan langit di Dzulhijjah	150 menit
Materi 27	Praktek haji	480 menit
Materi 28	Adab safar: Antara nikmat dan ujian	150 menit
Materi 29	Adab berjamaah: Rapat dan luruskan shaf	150 menit
Materi 30	Ujian Akhir	480 menit
Materi 31	Praktek Gabungan	600 menit
Materi 32	Merencanakan program dan target ibadah	180 menit
Materi 33	Peraturan dan kebijakan pemerintah dalam penyelenggaraan haji	150 menit
Materi 34	Problematika: Antara cara pandang dan solusi	180 menit
Materi 35	Perlengkapan: 3 tas yang di butuhkan	180 menit
Materi 36	Budaya dan kebiasaan Arab: Lain padang lain ilalang	150 menit
Materi 37	Ujian komprehensif	60 menit/jamaah
Materi 38	MOU dan komitmen (Penutup)	300 menit

(Sumber: Data Kurikulum rumah manasik HMC Payakumbuh)

Serangkaian proses manasik yang dilaksanakan oleh pihak Rumah Manasik HMC payakumbuh adalah suatu rangkaian kegiatan yang terstruktur dan terikulm serta penyelenggara manasik merupakan petugas yang sudah paham dan handal di bidangnya. Materi yang diberikan oleh pihak HMC haruslah di ikuti dengan rutin oleh calon jamaah baik jamaah tersebut akan berangkat haji ataupun umrah dan jamaah yang masih mendalami

ilmu seputar manasik haji/umrah. Dapat di Tarik kesimpulan bahwasanya semua rangkaian proses manasik dari awal sampai akhir di susun dengan rapi, terstruktur dan sesuai dengan kurikulum, yang mana semuanya itu sudah sesuai dengan harapan jamaah yaitu materi yang mudah di cerna dan disampaikan dengan bahasa yang sederhana agar dapat mudah di pahami oleh jamaah.

Kendala Dalam Memasarkan Rumah Manasik HMC Payakumbuh

Dalam memasarkan atau mempromosikan rumah manasik HMC, terdapat beberapa kendala yang di hadapi oleh pengelola dan petugas HMC di antaranya yaitu: (1) Masih minimnya SDM yang handal di bidang ilmu manasik haji/umrah (2) Adanya isu negative yang berkembang di tengah-tengah masyarakat terhadap rumah manasik HMC Payakumbuh. (3) Jauhnya jarak dari tempat tinggal calon jamaah ke rumah manasik HMC Payakumbuh menjadi kendala yang banyak di hadapi, sebab dengan jarak yang jauh dan usia calon jamaah yang sudah tua, mengakibatkan sulitnya untuk di akses.

Solusi yang Diterapkan Rumah Manasik HMC Payakumbuh

(1) Mencoba untuk merekrut karyawan atau pegawai yang memiliki pengetahuan yang dalam seputar ilmu dan kegiatan manasik haji dan umrah. (2) Berusaha dengan maksimal agar kesimpang siuran berita yang ada di tengah-tengah Masyarakat dapat di luruskan, sebab ada beberapa oknum nakal yang menyebarkan informasi hoax atau bohong terhadap rumah manasik HMC Payakumbuh. (3) Membuka cabang rumah manasik HMC di wilayah yang rasanya sulit di jangkau oleh Masyarakat, sehingga dengan adanya cabang dari rumah manasik HMC dapat memudahkan jamaah yang tinggal jauh dari wilayah perkotaan.

Kesimpulan

Penerapan bauran pemasaran yang ada di Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah bagus dan sesuai dengan konsep pemasaran 7P Yakni *Product* (Produk), *Price* (Harga), *Promotion* (Promosi), *Place* (Saluran Pemasaran/Distribusi), *People* (Manusia/SDM), *Physical Evidence* (Sarana Fisik), *Process* (Proses). Dari ketujuh konsep tersebut, Rumah Manasik HMC Payakumbuh sudah berhasil dan diterapkan dalam memasarkan produk dan jasa yang di tawarkan. Dalam menerapkan bauran pemasaran, terdapat beberapa kendala yang di hadapi oleh pengelola dan petugas Rumah Manasik HMC Payakumbuh di antaranya yaitu masih minimnya SDM yang handal dan ahli di bidang manasik haji/umroh, kemudian kurang luasnya ruangan rumah manasik sehingga tidak bisa menampung banyaknya jamaah yang akan mengikuti kajian manasik. Adapun solusi yang dilakukan pihak HMC untuk mengatasi setiap kendala yang dihadapi dalam menerapkan bauran pemasaran yaitu dengan cara melaksanakan kegiatan manasik dengan cara menjadwalkan setiap jamaah agar tidak membeludaknya jamaah, dan membuat kanopi di bagian depan Rumah Manasik agar ada penambahan ruang untuk jamaah sebab mengingat kurang luasnya ruangan manasik yang ada. Kemudian pihak HMC juga perlu merekrut SDM yang benar-benar ahli dan menguasai ilmu manasik agar dapat menjangkau lebih banyak jamaah.

Daftar Pustaka

- Afri Eki Rizal. *Jangan Haji/Umrah Dulu*. Bandung: CV Oman Publishing, 2021.
- Ali Rokhmad. *Tuntunan Manasik Haji Dan Umrah*. Jakarta: Kementerian Agama RI, 2013.
- Eka Handayani, Wahyunita Sitinjak, dkk. *Manajemen Pemasaran*. Bandung: CV. Media Sains Indonesia, 2021.
- Eri Susan. "Manajemen Sumber Daya Manusia." *Jurnal Manajemen Pendidikan Islam* 9, no. 2 (2019): 953.
- Husnul Abdi. *Definisi Analisis Dalam Penelitian*. Jakarta: Kreasi Ilmu, 2021.
- Kementerian Agama RI. *Mushaf Al Quran Terjemah*. Jakarta: PT Pustaka, Jaya Ilmu, 2014.
- Philip Kotler. *Analisis P\Perencanaan, Implementasi, Dan Control*. Jakarta: PT. Prenhallindo, 2004.
- Ratih Hurriyati. *Bauran Pemasaran Dan Loyalitas Konsumen*. Bandung: CV. Alfabeta, 2015.
- Ratih Rahmawati. *Nikmatnya Ibadah Sunah*. Sleman: Checklist, 2017.
- Satriadi, Wanawir, dkk. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: Samudra Biru, 2021.