

BAB V

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian, yang penulis lakukan dan telah terurai dalam bab-bab sebelumnya, maka pada bab ini penulis mengambil kesimpulan sebagai berikut:

1. Strategi rekrutmen calon jama'ah adalah serangkaian aktivitas kegiatan yang bertujuan untuk pendekatan atau mencari, memikat calon jama'ah haji agar berminat masuk dan bergabung dengan KBIH Arofah. Strategi rekrutmen ditentukan dalam perencanaan awal dan terprogram yang bertujuan agar organisasi atau KBIH Arofah dapat berjalan secara maksimal dan mencapai tujuan secara efektif dan efisien. Dalam melakukan strategi rekrutmen calon jama'ah haji di KBIH Arofah tidak mudah walaupun dilihat dari latar belakang masyarakat Kaliwungu yang mayoritas berorientasi ke NU-an dan KBIH Arofah juga sama karena di Kaliwungu juga terdapat KBIH kompetitor.
2. Pelaksanaan strategi rekrutmen calon jama'ah haji yang digunakan oleh KBIH Arofah telah menggunakan teori strategi rekrutmen/pemasaran dari Tull dan Kahle bahwa strategi rekrutmen/pemasaran merupakan alat fundamental yang direncanakan untuk mencapai tujuan organisasi atau lembaga dengan mengembangkan keunggulan bersaing yang berkesinambungan melalui pasar yang dimasuki dan program pemasaran yang digunakan untuk melayani pasar sasaran tersebut. Ketika KBIH Arofah membina hubungan baik dengan jamaah haji yang telah mengikuti bimbingan, maka hal ini akan menimbulkan banyak keuntungan bagi KBIH. Dalam proses ini jamaah haji yang mengikuti bimbingan di KBIH Arofah menginformasikan kelebihan KBIH Arofah agar calon jamaah haji tertarik mengikuti bimbingan. Tujuan dari KBIH Arofah dapat tercapai dengan rencana rekrutmen/pemasaran yang telah ditentukan. Salah satu rencana strategi rekrutmen/pemasaran yang ditentukan adalah dengan pemanfaatan jamaah haji yang telah mengikuti bimbingan. Selain memanfaatkan jama'ah haji yang telah mengikuti manasik di KBIH Arofah, strategi rekrutmen yang dilakukan 4 indikator yaitu, strategi produk: bimbingan manasik di tanah air dan tanah suci dan pemeliharaan kemabruran dengan kelompok pengajian "*selapanan*", strategi harga: harga kontribusi sebesar Rp. 1.500.000,00 dengan fasilitas yang nyaman dan peminjaman dana

bagi jama'ah yang kesulitan dalam pelunasan, strategi tempat: letak yang strategis sehingga mudah di akses oleh calon jama'ah haji dan strategi promosi meliputi: sistem jemput bola, melalui iklan tertulis yaitu brosur atau pamflet, dan pendirian koperasi simpan-pinjam.

3. Faktor pendukung dan penghambat dalam strategi rekrutmen calon jama'ah haji di KBIH Arofah antara lain:
 - a. Faktor pendukung: *team work* yang baik, adanya pembimbing yang kompeten dan citra baik yang dimiliki oleh KBIH Arofah seperti: KH. Syamsul Ma'arif, KH. Sholahuddin Humaid, H. Moh. Mustamsikin, dll, pengurus dari KBIH Arofah merupakan tenaga profesional bukan beranggotakan kekeluargaan seperti yang di anut oleh KBIH lain yang berada di Kaliwungu, rata-rata pengurus KBIH Arofah memiliki ponpes dan majlis ta'alim seperti: KH. Syamsul Ma'arif, KH. Sholahuddin Humaid, KH. Muhibuddin Mahfudz, KH. Nidhomuddin Asror, KH. Nur Fatoni Aqib Umar dll, sehingga mempermudah untuk merekrut calon jama'ah haji, banyaknya anggota juga KBIH Arofah sehingga bisa mempromosikan kepada masyarakat lain, dan sarana-prasarana yang dimiliki KBIH Arofah memadai dalam proses bimbingan ibadah haji kepada calon jama'ah haji.
 - b. Faktor penghambat meliputi faktor internal dan eksternal. Faktor internal berasal dari dalam KBIH Arofah sendiri yaitu adanya tumpang tindih pembagian kerja dan kesibukan pengurus sendiri yang menjadi pejabat publik seperti H. Moh. Mustamsikin sebagai wakil Bupati Kendal dan KH. Syamsul Ma'arif sebagai anggota DPR , sedangkan faktor eksternal meliputi dari banyaknya KBIH kompetitor yang ada di Kaliwungu (KBIH Al-Barokah, KBIH Raudlatul Jannah), daftar tunggu calon ibadah haji yang semakin banyak, dan adanya pemotongan kuota dari pemerintah Arab Saudi sebanyak 20%.

B. Saran-saran

Adapun saran-saran yang akan penulis berikan untuk meningkatkan usaha KBIH Arofah adalah sebagai berikut:

1. Diharapkan kepada pengurus KBIH Arofah Kaliwungu-Kendal untuk senantiasa meningkatkan perhatiannya terhadap strategi rekrutmen calon jama'ah Haji di KBIH Arofah di masa yang akan datang seiring dengan banyak bermunculan

KBIH kompetitor.

2. Mengingat semakin menurunnya calon jama'ah haji di KBIH Arofah Kaliwungu-Kendal, maka sebaiknya para pengurus harus lebih aktif dalam melaksanakan tugasnya sesuai dengan bidang yang ditangani dan sebaiknya tidak terjadi tumpang tindihnya pekerjaan sehingga nantinya keefektifan kepengurusan tidak berjalan secara optimal.
3. Menambah sarana dan prasarana salah satunya dalam hal fasilitas karena dengan fasilitas yang baik merupakan salah satu strategi rekrutmen yang penting untuk menarik konsumen (calon jama'ah haji).
4. KBIH Arofah Kaliwungu-Kendal mungkin bisa mencoba mengiklankan atau mempromosikan lewat website atau internet karena sekarang arus informasi datang begitu cepat agar masyarakat lebih bisa mengenal KBIH Arofah seperti dalam teori dari Peter, J. P dan Olson J. C bahwa strategi pemasaran merupakan bagian dari lingkungan yang terdiri atas rangsangan fisik dan sosial. Termasuk di dalam rangsangan tersebut adalah produk dan jasa, materi promosi (iklan), tempat, dan informasi tentang harga (label yang tertempel pada produk), selanjutnya penerapan strategi pemasaran melibatkan penempatan rangsangan tersebut di lingkungan konsumen agar dapat mempengaruhi afeksi, kognisi, dan perilaku mereka. Strategi pemasaran yang dilakukan KBIH Arofah hendaknya melalui internet karena dengan hal demikian KBIH Arofah berusaha mewujudkan dan memasarkan KBIH dengan menempatkan rangsangan fisik dan sosial yang sesuai dengan keadaan zaman. Hal ini dilakukan agar strategi pemasaran ini mampu mempengaruhi perilaku konsumen (calon jamaah haji), sehingga nantinya calon jamaah haji tersebut akan tertarik dan mengikuti bimbingan di KBIH Arofah.
5. KBIH Arofah Kaliwungu-Kendal hendaknya lebih maksimal dalam merespon keinginan jamaah dalam setiap bimbingan ibadah haji yang diberikan.

C. Penutup

Alhamdulillah segala puji syukur kepada Allah SWT yang telah memberikan taufik, inayah serta hidayahnya pada penulis sehingga penulisan skripsi ini bisa terselesaikan dengan lancar.

Sebagai manusia yang tak lepas dari kekhilafan, penulis menyadari bahwa skripsi ini jauh dari kesempurnaan, oleh karena itu saran dan kritik sangat

dibutuhkan untuk menyempurnakan dan pengembangan lebih lanjut.

Akhirnya penulis berharap semoga skripsi ini dapat membawa manfaat khususnya bagi penulis dan masyarakat kampus pada umumnya. *Amin ya Rabbal'alamnin.*