

**BAB II**

**TINJAUAN TEORITIS TENTANG STRATEGI REKRUTMEN  
KONSEP DAN DASAR HUKUM HAJI, SERTA KELOMPOK  
BIMBINGAN IBADAH HAJI (KBIH)**

**A. Strategi Rekrutmen**

**1. Pengertian Strategi**

Kata “strategi” berasal dari bahasa Yunani, yaitu “*strategos*” (stragos = militer dan ag = memimpin), yaitu berarti “*generalship*” atau sesuatu yang dikerjakan oleh para jenderal perang dalam membuat rencana untuk memenangkan perang. Definisi tersebut juga di kemukakan oleh seorang ahli bernama Clauswitz. Ia menyatakan bahwa strategi merupakan seni pertempuran untuk memenangkan perang. Oleh karena itu tidak mengherankan apabila istilah strategi sering digunakan dalam kanca peperangan.

Secara umum kita mendefinisikan strategi sebagai cara mencapai tujuan. Strategi merupakan rencana jangka panjang untuk mencapai tujuan. Strategi terdiri atas aktivitas-aktivitas penting yang di perlukan untuk mencapai tujuan (Rachmat. 2014 : 2).

Strategi dapat di artikan kerangka yang membimbing dan mengendalikan pilihan-pilihan yang menetapkan sifat dan arah suatu organisasi perusahaan. Sedangkan menurut Adarucker strategi adalah mengerjakan sesuatu yang benar (*doing the rinh*

*things*). Sejalan dengan pendapat Clausewitz bahwa strategi merupakan suatu seni menggunakan pertempuran untuk memenagkan perang.” Skinner “ Strategi merupakan filosofi yang berkaitan dengan alat untuk mencapai tujuan.” Menurut pendapat Hayes dan Weel Wringht “ Strategi mengandung arti semua kegiatan yang ada dalam lingkungan perusahaan, termasuk di dalamnya pengalokasian sumber daya yang dimiliki perusahaan.”

Sejalan dengan pendapat diatas, dari sudut etimologis, berarti penggunaan kata “strategi” dalam manajemen sebuah organisasi, dapat diartikan sebagai kiat, cara dan taktik utama yang dirancang secara sistematis dalam melaksanakan fungsi-fungsi manajemen, yang terarah pada tujuan staretgi organisasi (Akdon, 2007 : 4-5).

Menurut Stephanie K. Marrus, strategi di definisikan sebagai proses penentuan rencana para pemimpin puncak yang berfokus pada tujuan jangka panjang organisasi, disertai penyusunan suatu cara atau upaya untuk mencapai tujuan.

Pada dasarnya setiap perusahaan memiliki strategi dalam berusaha. Pengkaji di dalam strategi perusahaan perlu diketahui bahwa bentuk strategi antara industri, perusahaan, antara situasi berbeda-beda, akan tetapi, ada sejumlah strategi sudah banyak diketahui umum dan dapat diterapkan pada berbagai bentuk industri dan ukuran perusahaan. Strategi ini dikelompokan ke

dalam strategi generik. Istilah strategi generik yang dikemukakan oleh Porter adalah pendekatan strategi perusahaan dalam rangka mengguguli pesaing dalam industri sejenis.

Model strategi generik menurut Fred R. David, pada prinsipnya strategi generik dapat dikelompokkan atas empat kelompok strategi berikut :

- a. Strategi integrasi vertikal, strategi ini menghendaki agar perusahaan melakukan pengawasan lebih terhadap distributor, pemasok, dan/atau para pesaingnya, misalnya melalui *manager*, akuisisi, atau membuat perusahaan sendiri.
- b. Strategi intensif, strategi ini memerlukan usaha-usaha yang intensif untuk meningkatkan posisi pesaing perusahaan melalui prodak yang ada.
- c. Strategi diversifikasi, strategi ini dimaksudkan untuk menambah produk-produk baru, strategi ini kurang populer karena tingkat kesulitan manajemen dalam mengendalikan aktivitas perusahaan yang berbeda-beda.
- d. Strategi bertahan, strategi ini bermaksud agar perusahaan melakukan tindakan penyelamatan agar terlepas dari kerugian yang lebih besar, yang pada ujung-ujungnya adalah kebangkrutan (Rachamat, 2014: 38-42).

Strategi sudah menjadi perbincangan yang sangat umum, dan didefinisikan sedemikian rupa untuk satu kepentingan perusahaan ataupun organisasi guna mencapai tujuan.

Kandungan yang termaktub di dalamnya adalah sekumpulan tindakan yang direncanakan untuk menyesuaikan antara kompetensi perusahaan dan tuntutan eksternal pada suatu industri. Adapun keharusan menyusun strategi adalah untuk mencapai tujuan perusahaan, baik pada jangka menengah maupun jangka panjang. Strategi akan menjamin perusahaan dapat bertahan atau berkembang pada masa yang akan datang.

Satu hal yang harus digaris bawahi bahwa strategi didasari pada analisis yang terintegrasi dan holistik. Artinya setelah strategi disusun, semua unsur yang ada dalam organisasi sudah menginternalisasi visi dan misi secara baik dan benar karena dalam prespektif jangka panjang, strategi dirumuskan untuk merealisasikan visi dan misi korporasi (Rachmat. 2014 : 6)

## **2. Pengertian Rekrutmen**

Rekrutmen diartikan sebagai proses penarikan sejumlah calon yang berpotensi diseleksi menjadi bagian dari suatu lembaga. Proses ini dilakukan dengan mendorong atau merangsang calon yang mempunyai potensi untuk mengajukan lamaran dan berakhir dengan didapatkannya sejumlah calon. Atau juga dapat dikatakan sebagai upaya pencarian sejumlah

calon yang dibutuhkan dalam suatu lembaga dengan memenuhi syarat dalam jumlah tertentu sehingga dari mereka lembaga dapat menyeleksi orang yang paling tepat untuk mengisi kekosongan tersebut (Efendi Hariandja, 2002: 96-97).

Strategi rekrutmen di dalam suatu lembaga harus memiliki berbagai sumber rekrutmen, sumber rekrutmen inilah yang menentukan banyak tidaknya calon pelamar yang akan mendaftarkan menjadi bagian dari lembaga tersebut. Sumber-sumber rekrutmen yang harus diterapkan dalam suatu lembaga antara lain:

a) Pelamar Langsung

Pengalaman menunjukkan bahwa salah satu sumber rekrutmen yang selalu dapat dimanfaatkan adalah datangnya para pelamar ke organisasi. Pelamar langsung ini sering dikenal dengan istilah "*applications at the gate*". Artinya para pencari pekerjaan datang sendiri ke suatu organisasi untuk melamar.

Sumber ini penting di pertimbangkan, terutama dalam hal tingkat banyaknya seseorang yang minat menjadi bagian dari organisasi tersebut. Karena sangat mungkin banyak di antara para pelamar tidak mengetahui kualifikasi yang dituntut oleh organisasi tersebut.

b) Lamaran Berdasarkan Informasi dari Orang Lain

Biasanya para anggota suatu organisasi mengetahui ada tidaknya lowongan di bagian satuan kerja dalam organisasi dimana mereka berkarya. Karena mereka adalah “orang dalam”, pengetahuan mereka tentang lowongan yang tersedia dapat di katakan lengkap yang mencakup berbagai hal, seperti :

1. Sifat pekerjaan yang harus dilakukan
2. Persyaratan pendidikan dan pelatihan
3. Pengalaman kerja
4. Imbalan yang diberikan, dan
5. Setatus dalam hierarki organisasi.

Suatu hal yang lumrah apabila anggota organisasi menyampaikan informasi mengenai lowongan yang ada kepada berbagai pihak yang diketahuinya sedang mencari pekerjaan dan mengajukan mereka lamaran. Berbagai pihak tersebut dapat sanak saudara, tetangga, teman, berasal dari satu daerah dan lain sebagainya.

Pihak yang memperoleh informasi dari orang dalam tersebut lalu mengajukan lamaran. Sumber rekrutmen ini layak di pertimbangkan karena:

1. Para pencari tenaga kerja baru memperoleh bantuan dalam usaha mencari tenaga kerja baru sehingga biaya yang harus dipikul oleh organisasi menjadi lebih ringan.

2. Para pegawai yang menginformasikan lowongan itu kepada teman ataupun kenalannya akan berusaha agar hanya yang memenuhi syaratlah yang melamar.
3. Parapelamar sudah memiliki bahan informasi tentang organisasi yang akan dimasukinya sehingga lebih mudah melakukan berbagai penyesuaian yang dilakukan jika lamarannya ternyata diterima.
4. Pengalaman banyak organisasi menunjukkan bahwa pekerjaan yang diterima melalui jalur ini menjadi pekerjaan yang baik karena mereka biasanya berusaha untuk tidak mengecewakan orang yang membawa mereka ke dalam organisasi.

Kelemahan penggunaan sumber ini pun tentunya ada. Berbagai kelemahan tersebut dapat dirangkum sebagai berikut: tidak ada jaminan bahwa informasi tentang lowongan diberikan oleh orang dalam kepada para calon pelamar yang paling memenuhi syarat. Artinya, tidak mustahil bahwa pertimbangan-pertimbangan primordial, seperti aliran darah, kesukuan, daerah asal dan sekolah lebih menonjol ketimbang pemenuhan persyaratan obyektif. Hal ini harus diwaspadai oleh para pegawai yang tugas pokoknya adalah merekrut pegawai baru.

c) Iklan

Pemasangan iklan merupakan salah satu jalur rekrutmen yang paling banyak digunakan sebagai media baik yang visual seperti di media cetak, surat kabar, majalah, selebaran yang di tempelkan diberbagai tempat yang ramai dikunjungi orang-orang atau yang bersifat audio seperti di radio maupun yang bersifat audio-visual seperti televisi dan lain-lain.

Suatu iklan rekrutmen biasanya berisikan berbagai jenis informasi seperti jenis lowongan, jumlah lowongan, persyaratan yang harus dipenuhi para pelamar seperti umur, jenis kelamin, pendidikan, pengalaman, domisili dan berbagai informasi lainnya termasuk nama, kegiatan dan alamat organisasi penarikan tenaga kerja.

Sebelum suatu organisasi yang memerlukan tenaga kerja baru memutuskan apakah menggunakan jalur iklan atau tidak. Maka perlu pertimbangan yang matang. Dikatakan demikian karena:

1. Pemasangan iklan memerlukan biaya yang tidak sedikit apalagi kalau menggunakan berbagai media yang telah di singgung di atas. Artinya, perlu diketahui berbagai tarif iklan di surat kabar bergengsi, beredar luas dan bersifat nasional pasti lebih tinggi dibandingkan dengan tarif iklan di surat kabar yang oplagnya kecil.



2. Akibat pemasangan iklan sangat mungkin jumlah pelamar jauh melebihi lowongan yang tersedia sehingga tenaga, waktu dan biaya yang diperlukan untuk meneliti semua surat lamaran yang masuk bisa menjadi besar. Belum lagi tenaga, waktu dan biaya yang harus dikeluarkan untuk menjawab lamaran yang ditolak.
3. Belum tentu semua pelamar pekerjaan yang potensial membaca iklan yang dipasang di berbagai media. Berarti bagi para calon pegawai yang diinginkan oleh organisasi, misalnya para pelamar potensial yang berdomisili ditempat yang lain dari lokasi organisasi atau para pelamar potensial lainnya yang karena berbagai pertimbangan perlu diberi informasi tentang lowongan yang tersedia, cara lain di samping iklan layak untuk di pertimbangkan.

Meskipun demikian pemasangan iklan sebagai salah satu upaya menari para pelamar yang memenuhi persyaratan relevan untuk dipertimbangkan (Siagian, 2012: 113-116).

Proses rekrutmen dalam menjalankan tugasnya mencari calon jamaah, suatu organisasi pasti akan menghadapi suatu kendala. Berbagai penelitian dan pengalaman banyak orang dalam hal rekrutmen menunjukkan bahwa kendala yang bisa dihadapi itu dapat mengambil tiga bentuk, yaitu kendala yang bersumber dari organisasi yang bersangkutan sendiri, kebiasaan

dalam mencari jamaah dan faktor-faktor eksternal yang bersumber dari lingkungan dimana organisasi bergerak.

Efendi Hariandja di dalam bukunya menyebutkan bahwa berdasarkan pengertian perekrutan merupakan upaya untuk mendapatkan sejumlah calon yang berpotensi dan memenuhi syarat untuk menjadi bagian dari suatu organisasi, terdapat sejumlah hambatan dalam perekrutan. Hambatan-hambatan tersebut dapat bersumber dari :

**a) Kebijakan Organisasi (*Organizational Policies*)**

Kebijakan organisasi merupakan arah tindakan yang dipakai oleh organisasi dalam pengelolaan kegiatan sumber daya manusia yang ada meliputi :

1. Kebijakan promosi dari dalam
2. Kebijakan kompensasi
3. Kebijakan setatus pegawai
4. Kebijakan penarikan tenaga lokal

**b) Perencanaan Sumber daya Manuisa (*Buman Resource Plan*)**

Perencanaan sumber daya manusia difokuskan untuk menentukan kebutuhan sumber daya manusia pada masa yang akan datang, dan untuk menentukan berbagai program dan kebijakan yang akan membantu pelaksanaan perekrutan, sebab perencanaan sumber daya manusia yang baik akan

menunjukkan jumlah, jenis pegawai yang dibutuhkan, kapan direkrut dan apa saja langkah-langkah untuk memenuhinya.

Akan tetapi perencanaan sumber daya manusia ini dapat juga menjadi hambatan seperti : Perencanaan sumber daya manusia yang dilakukan jauh sebelumnya, dapat menimbulkan ketidak sesuaian antara persyaratan dan kenyataan karena munculnya perubahan-perubahan yang tidak dapat dikendalikan.

**c) *Affirmatif Action Plan***

*Affirmatif action plan* adalah tindakan yang harus menyesuaikan dengan peraturan yang ditetapkan pemerintah, seperti: tidak boleh mendiskriminasi calon pegawai berdasarkan jenis kelamin, etnis, agama dan lain-lain, atau dengan keras lagi dengan adanya ketentuan yang menetapkan proporsi pegawai dilihat dari etnis dan lain-lain, yang jelas dapat menghambat proses penarikan calon yang paling berpotensi.

**d) *Kebiasaan Perekrutan (Recruiter Babits)***

Kebiasaan perekrutan adalah suatu kebiasaan yang dilakukan ketika melakukan proses perekrutan pada masa-masa yang lalu. Kebiasaan ini dapat meningkatkan keahlian seorang perekrut sehingga dalam pelaksanaan rekrutmen menjadi baik. Tetapi, sebaliknya kebiasaan-kebiasaan yang salah akan terulang kembali secara sistematis, yang bisa

mengakibatkan proses pencarian calon yang paling berpotensi menjadi tidak tercapai.

**e) Kondisi Lingkungan Eksternal (*Environment Condition*)**

Kondisi lingkungan tempat organisasi berada tentu saja mempengaruhi berhasil atau tidaknya proses perekrutan, sebab organisasi sangat tergantung pada lingkungan untuk tenaga kerja. Kondisi lingkungan disini menyangkut faktor-faktor tenaga kerja seperti tingkat persaingan. Dalam situasi tingkat persaingan yang tinggi berarti banyak perusahaan yang beroperasi pada bidang yang sama, yang tentu saja juga meningkatkan jenis perekrutan calon yang dibutuhkan dalam perusahaan yang sama. Hal ini akan menimbulkan perusahaan-perusahaan akan bersaing untuk mendapatkan calon yang sama, yang dibutuhkan diperusahaan.

**f) Biaya Penarikan (*Cost*)**

Biaya yang diperlukan untuk proses penarikan bisa sangat besar, yang mungkin tidak tersedia dalam anggaran perusahaan. Ketika sumber calon yang terkait dengan jamaah haji yang akan ditarik sedikit jumlahnya atau banyak namun dalam ruanglingkup yang sangat luas maka secara logis perusahaan harus membuat iklan di berbagai media yang tentu saja memerlukan biaya yang tidak sedikit jumlahnya.

### **g) Perangsang**

Perangsang atau sesuatu yang membuat calon jamaah haji tertarik untuk bergabung dengan perusahaan. Suatu perusahaan harus melihat perangsang yang lain terkait dengan minat calon untuk menjadi bagian dari perusahaan seperti fasilitas, biaya dan lain-lain (Efendi hariandja, 2002 : 99-104).

## **3. Standar Pelayanan Prima**

### **A. Pengertian Pelayanan Prima**

Pelayanan Prima atau “*excellence service*” adalah suatu sikap atau cara karyawan dalam melayani pelanggan secara memuaskan (Elthainammy,1990). Pelayanan prima merupakan suatu pelayanan terbaik, melebihi, melampaui, mengungguli pelayanan yang diberikan pihak lain atau dari pada pelayanan waktu yang lalu. Secara sederhana pelayanan prima adalah suatu pelayanan yang terbaik dalam memenuhi harapan dan kebutuhan pelanggan. Dengan kata lain pelayanan prima merupakan suatu pelayanan yang memenuhi standar kualitas. Pelayanan yang memenuhi standar kualitas adalah suatu pelayanan yang sesuai dengan harapan dan kepuasan pelanggan/masyarakat.

Dalam pelayanan prima terdapat dua elemen yang saling berkaitan yaitu pelayanan dan kualitas. Elemen

tersebut sangat penting untuk di perhatikan oleh tenaga pelayanan (penjualan, perdagangan, pelayan, atau *salesman*). Konsep pelayanan prima dapat di terapkan pada berbagai organisasi, instansi, pemerintah, ataupun perusahaan bisnis (di akses pada 06 juni 2017).

Peningkatan kualitas untuk meningkatkan pelayanan yang ada di tentukan pada aspek sebagai berikut:

1. Struktural, perbaikan struktural organisasi atau perusahaan harus dilakukan dari tingkat *Top Manajemen* hingga *lower manajemen*.
2. Oprasional, suatu perusahaan penjualan akan dapat mewujudkan kebutuhan pelanggan apabila peningkatan oprasional dilakukan. Artinya secara langsung kualitas pelayanan juga dilaksanakan.
3. Visi, suatu organisasi atau perusahaan harus mengetahui arah organisasi dengan cara mengidentifikasi tentang apa yang harus dilakukan siapa yang akan melaksanakan.
4. Strategi Pelayanan, merupakan cara yang ditentukan perusahaan dalam meningkatkan pelayanan sehingga visi dapat terwujud, strategi pelayanan tersebut harus memperhatikan : perilaku pelanggan, harapan pelanggan, *image* pelanggan dan alternatif-alternatif pelanggan.

Menurut Vincent Gaspersz menyatakan bahwa untuk meningkatkan kualitas pelayanan meliputi dimensi-dimensi sebagai berikut:

1. Ketepatan waktu pelayanan berkaitan dengan waktu tunggu dan proses.
2. Kualitas pelayanan berkaitan dengan akurasi atau ketepatan pelayanan.
3. Kualitas pelayanan berkaitan dengan kesopanan dan keramahan pelaku bisnis.
4. Kualitas pelayanan berkaitan dengan tanggun jawab dalam penanganan keluhan pelanggan.
5. Kualitas pelayanan berkaitan dengan sedikit banyaknya petugas yang melayani serta fasilitas pendukung lainnya.
6. Kualitas pelayanan berkaitan dengan lokasi, ruang tempat pelayanan tempat parkir, ketersediaan informasi dan petunjuk/panduan lainnya (di akses pada 06 juni 2017).
7. Kualitas pelayanan berhubungan dengan kondisi lingkungan, kebersihan, runag tunggu, fasilitas musik, AC, alat komunikasi dan lain sebagainya.

Salah satu cara menciptakan dan mempertahankan hubungan yang baik dan harmonis dengan para kolegan dan pelanggan adalah dengan melakukan konsep pelayanan

prima berdasarkan A3 (*attitude*, *attentiona*, dan *action*). Pelayanan prima berdasarkan konsep A3 artinya pelayanan yang diberikan kepada pelanggan dengan menggunakan pendekatan sikap (*attitude*). Perhatian (*attention*). Dan tindakan (*action*).

Konsep dasar pelayanan prima ada tiga konsep dasar (A3) yang harus di perhatikan dalam mewujudkan pelayanan prima, yaitu:

1. Konsep Sikap (*attitude*)

Keberhasilan bisnis industri jasa pelayanan akan sangat tergantung pada orang-orang yang terlibat di dalamnya. Baik secara langsung atau tidak langsung, citra perusahaan akan tergambar melalui bentuk pelayanan yang kita sajikan. Pelanggan akan menilai perusahaan dari kesan pertama dalam berhubungan dengan orang yang terlibat dalam perusahaan tersebut (di akses pada 06 juni 2017).

2. Konsep perhatian (*attention*)

Dalam melakukan kegiatan layanan seorang petugas pada perusahaan industri jasa pelayanan harus senantiasa memperhatikan dan mencermati keinginan pelanggan. Apabila pelanggan sudah menunjukkan minat untuk memberi suatu barang/jasa yang kita tawarkan,



segera saja layani pelanggan tersebut dan tawarkan bantuan. Sehingga pelanggan merasa puas dan terpenuhi keinginannya. Hal-hal lain yang perlu di perhatikan menyangkut bentuk-bentuk pelayanan berdasarkan konsep perhatian adalah sebagai berikut:

- 1) mengucapkan salam pembuka pembicaraan.
- 2) menanyakan apa saja keinginan pelanggan.
- 3) mendengarkan dan memahami keinginan pelanggan.
- 4) melayani pelanggan dengan cepat, tepat dan ramah.
- 5) menempatkan kepentingan pelanggan pada kepentingan utama.

### 3. Konsep tindakan (*action*)

Pada konsep perhatian pelanggan “menunjukkan minat” untuk membeli produk yang kita tawarkan. Pada konsep tindakan pelanggan sudah “menjatuhkan pilihan” untuk membeli produk yang di inginkannya. Terciptanya proses komunikasi pada konsep tindakan ini merupakan tanggapan terhadap pelanggan yang telah menjatuhkan pilihannya sehingga terjadilah transaksi jual beli. Bentuk-bentuk pelayanan berdasarkan konsep tindakan adalah sebagai berikut :

- a. Segera mencatat pesanan pelanggan.

- b. Menegaskan kembali kebutuhan/pesanan pelanggan.
- c. Menyelesaikan transaksi pembayaran pesanan pelanggan.
- d. Mengucapkan trimakasih diiringi harapan pelanggan akan kembali lagi (di akses pada 06 juni 2017).

## **B. Haji dan Dasar Hukum Haji**

### **1. Pengertian Haji**

Ibadah haji menurut istilah ialah sengaja mengunjungi ka'bah untuk melakukan beberapa amalan ibadah, dengan syarat-syarat tertentu. Pendapat ulama dalam hal menentukan kewajiban haji ini tidak sama. Sebagian mengatakan pada tahun keenam Hijriyah, sedangkan sebagian yang lain mengatakan pada tahun kesembilan Hijriyah (Sulaiman, 2003 : 247).

Ibadah haji termasuk ibadah pokok yang menjadi salah satu rukun Islam yang kelima, sesuai dengan hadits Nabi yang mengatakan:

بنى الاسلام على خمس : شهادة ان لا اله الا الله وان محمدا رسول الله واقام الصلاة وايتاء الزكاة وحج البيت وصوم رمضان (متفق عليه)

Artinya: Islam itu dibina atas lima tiang (rukun) yaitu kesaksian bahwa tidak ada tubuh selain Allah dan bahwa Nabi Muhamad itu adalah Rasul Allah, mendirikan sholat, membayarkan zakat, puasa Ramadhon dan haji ke baitullah bagi yang mampu melakukan (Sepakat ahli hadits) (Rajib, 2003 : 247).

Secara arti kata, lafaz haji yang berasal dari bahasa Arab *haji*, berarti “bersengaja”. Dalam artian terminologis diantara rumusannya adalah : menziarai ka’bah dengan melakukan serangkaian ibadah di Masjidil Haram dan sekitarnya, baik dalam bentuk haji maupun umrah (Syaifuddin, 2003: 58-59).

## 2. Hukum dan Dasar Hukum Haji

Hukum haji itu adalah Wajib. Dasar wajibnya adalah beberapa firman Allah yang menuntut untuk melaksanakan ibadah haji itu. Firman Allah dalam Al Qur’an, ”... mengerjakan ibadah haji adalah kewajiban manusia terhadap Allah, yaitu (bagi) orang yang sanggup mengadakan perjalanan ke *baitullah*...” (Ali Imran: 97) Nabi Muhammad ketika menyebut rukun Islam yang lima menyebutkan, ” haji ke baitullah bagi oarang yang mampu menjalankannya,” ini karena setiap orang pasti mampu mengerjakan sholat dan puasa, tetapi belum tentu ia mampu pergi ka *baitullah*. Karenanya, merupakan rahmat Allah, haji hanya di wajibkan sekali seumur hidup.

Allah tidak ingin membebani hamba-Nya dengan beban yang berat dan menyulitkan, tetapi Allah ingin memberikan kemudahan kepada hamba-Nya dan tidak ingin menyulitkan mereka. Allah tidak ingin menjadikan urusan agama bagi mereka suatu yang menyulitkan (Qordowi, 2003: 5-6).

### 3. Macam-macam Haji

Pelaksanaan ibadah haji terdiri atas tiga macam, yaitu:

#### 1. Haji *Tamattu'*

Seorang jamaah masuk pada amalan-amalan haji dibulan-bulan haji, yaitu dimulai dengan amalan umrah terlebih dahulu dengan mengucapkan niat di *miqot*, "*Allahumma labbaika 'umrota mutamattian biha ilal hajj*".

Adapun pelaksanaannya adalah melakukan ihram dari *miqot* untuk umroh, kemudian melaksanakan haji setelah menyelesaikan semua pekerjaan umrah. Keduanya dilaksanakan pada musim haji pada tahun yang sama.

#### 2. Haji *Qiran*

Seseorang berniat haji dan umrah bersamaan pada bulan-bulan haji, dengan mengucapkan niat di *miqot*, "*labbaika hajja wa 'umratan*".

Setelah sampai di mekah, ia langsung melaksanakan tawaf *qudum* dan sa'i (untuk sa'i boleh ditunda sampai setelah melaksanakan tawaf *ifadhah* pada 10 *dzulhijjah*). Setelah sa'i tidak halal baginya melakukan hal-hal yang di haramkan ketika ihram. Jadi, ia tetap dalam keadaan ihram sampai pada tanggal 10 *dzulhijjah* setelah melaksanakan amalan-amalan haji.

### 3. Haji *Ifrad*

Seseorang berniat melaksanakan haji saja tanpa umrah pada bulan-bulan haji, dengan mengucapkan niat di *miqot*, “*labbaik hajjan*”. Sama seperti haji qiran setelah sampai di Makkah, lalu ia melakukan tawaf *qudum* dan sa’i. (untuk sa’i boleh ditunda sampai setelah melaksanakan tawaf *ifadhah* pada 10 *dzulhijjah*). Setelah sa’i tidak halal baginya hal-hal yang di haramkan ketika ihram, jadi tetap dalam keadaan ihram sampai pada 10 *Dzulhijjah* setelah melakukan amalan-amalan haji.

Perbedaan dan persamaan antara Haji *Tamattu’*, *Qiran’*, dan *Ifrad* adalah :

1. Niat
2. Bagi yang melakukan haji *Tamattu* dan *qiran*, selain penduduk Makkah wajib menyembelih hewan (*hadyu*); sedangkan yang melakukan haji *ifrad* tidak wajib menyembelih hewan.
3. Bagi yang melaksanakan haji *Tamattu* boleh melakukan tahalul setelah umrah sehingga semua yang diharamkan baginya menjadi halal ketika *ihram* sampai masuk 8 *Dzulhijjah*.
4. Bagi yang melaksanakan haji *tamattu* melaksanakan dua kali sa’i, pertama, ketika umrah; kedua setelah melakukan tawaf *ifadhah* hanya melakukan sekali sa’i,

boleh dilaksanakan setelah tawaf *qudum* ataupun setelah tawaf *ifadhah* 10 *Dzylhijjah*.

Adapun persamaan ketiga bentuk haji ini di antaranya, terdapat tiga macam tawaf, yaitu tawaf *qudum*, tawaf *ifadhah* dan tawaf *wada* (Tata Sukayat, 2016 : 11-12).

#### 4. Rukun, Wajib dan Syarat Haji

##### 1) Rukun Ibadah Haji

Rukun dan wajib adalah dua istilah yang digunakan oleh semua ulama fiqih hanya dalam ibadah haji. Keduanya sama-sama mesti dikerjakan. Namun ada perbedaan di antara keduanya, meskipun dalam banyak hal keduanya sama. Rukun dalam haji adalah sesuatu yang sama sekali tidak boleh ditinggalkan dalam artian apabila salah satu ditinggalkan maka hajinya batal dan harus diulang kembali tahun berikutnya. Rukun haji ada 4, yaitu:

- a) *Ihram*. Yang dimaksud dengan *Ihram* ialah kesengajaan hati yang diiringi dengan perbuatan untuk mengerjakan rangkaian ibadah haji dari awal samapai akhir.
- b) *Wukuf* atau berada dalam waktu tertentu di Arafah, yaitu suatu tempat di luar Mekah, yang menurut riwayatnya tempat bertemunya Adam dan Hawa di bumi setelah keduanya disuruh keluar dari surga. Wukuf di Arafah

berlaku pada setiap tanggal 9 Dzulhijah, mulai dari tergelincirnya matahari sampai terbenamnya matahari.

- c) *Tawaf Ifadhah* ; yaitu berjalan cepat di sekeliling ka'bah sebanyak tujuh kali.
- d) *Sa'i* ; yaitu berjalan cepat dari bukit Shafa ke Marwa bolak balik sebanyak tujuh kali dan dimulai dari Shafa.

## 2) Wajib Haji

Wajib haji adalah perbuatan yang meski dilakukan, namun apabila satu di antaranya tertinggal tidak membawa pada batalnya haji itu, hanya diwajibkan melakukan perbuatan lain sebagai penggantinya (Syarifuddin, 2003 : 62-64).

- a) *Ihram* dan *miqat* (tempat yang ditentukan dan masa tertentu) ketentuan masa (*miqat zamani*) ialah dari awal bulan Syawal sampai terbit fajar Hari Raya Haji (tanggal 10 bulan haji). Jadi, *ihram* haji wajib dilakukan dalam masa dua bulan 9½ hari.
- b) Berhenti di *muzdhalifah* sesudah tengah malam, di malam hari Raya Haji sesudah hadir di padang Arafah.
- c) Melontar *Jumratul' Aqobah* pada Hari Raya Haji.
- d) Melontar Tiga *Jumrah*, jumrah yang pertama, kedua, dan ketiga (*Jumrah Aqobah*) dilontar pada tanggal 11-12-13 bulan Haji. Tiap-tiap jumrah dilontar dengan

tujuh batu kecil, waktu melontar sesudah tergelincirnya matahari pada tiap-tiap hari.

- e) Bermalam di Mina
- f) *Tawaf wada* (tawaf sewaktu akan meninggalkan Makah)
- g) Menjauhkan diri dari segala larangan atau yang diharamkan (Rasjid, 2003 : 257-262).

### 3) Syarat Haji

Kewajiban haji baru terletak atas pundak setiap muslim sesuai dengan yang diperintahkan Allah bila telah memenuhi syarat-syarat yang ditentukan. Disamping syarat umum untuk dipikul kewajiban kepada seseorang, yaitu Islam, telah dewasa dan berakal sehat, khusus untuk kewajiaban haji harus terpenuhi syarat kesanggupan atau *Istito'ah*.

Kesanggupan yang menjadi syarat wajib haji itu dirinci oleh ulama berdasarkan pemahaman terhadap hadits-hadits Nabi menjadi empat, yaitu:

- a) Mampu dari segi dana bagi biaya perjalanan untuk pergi, pulang dan untuk biaya keluarga yang ditinggalkan.
- b) Mampu dari segi adanya alat transportasi kesana, baik yang dimilikinya sendiri atau milik orang lain dengan jalan menyewakan.



- c) Mampu dari segi fisik, yaitu tahan dalam mengikuti perjalanan jauh dan selama masa melaksanakan ibadah haji.
- d) Mampu dari segi keamanan di tempat tujuan dan selama dalam perjalanan.

Khusus untuk perempuan di samping syarat-syarat diatas, disyaratkan bahwa dalam perjalanan melaksanakan haji itu didampingi oleh suami atau mahramnya (Syarifuddin, 2003 : 61-62).

## **C. Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH)**

### **1. Pengertian**

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH), adalah lembaga atau yayasan sosial Islam dan pemerintah, yang bergerak di bidang bimbingan manasik haji terhadap calon atau jamaah haji baik selama dalam pembekalan ditanah air maupun pada saat pelaksanaan ibadah haji di Arab Saudi. Kelompok Bimbingan Ibadah Haji sebagai lembaga sosial keagamaan (non pemerintah) telah memiliki legalitas pembimbingan melalui undang-undang dan lebih diperjelas melalui sebuah wadah khusus dalam struktur baru Kementrian Agama dengan Subdit Bina KBIH pada Direktorat Pembinaan Haji.

Sebagai sebuah lembaga sosial keagamaan, dalam melaksanakan tugas bimbingan, KBIH diatur berdasarkan

keputusan Menteri Agama Nomor 371 Tahun 2002 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji dan Umrah, yang mereposisi KBIH sebagai badan resmi diluar pemerintah dalam pembinaan (Djaelani, dkk, 2007: 17).

Dengan demikian suatu KBIH mempunyai legalitas dalam memberikan bimbingan manasik haji terhadap calon jamaah haji yang mengikuti bimbingan manasik haji di KBIH tersebut. Dengan legalitas yang di berikan pemerintah tersebut akan memberikan kenyamanan tersendiri bagi calon jamaah haji yang mengikuti bimbingan manasik haji di Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) yang di ikuti.

## **2. Pengertian Calon jamaah Haji**

Secara individual, calon jamaah haji adalah seorang muslim memiliki niat menunaikan ibadah haji dan kemampuan secara fisik untuk menjalani ritual pribadahan dan penyediaan pembiayaan perjalanannya. Semua itu tidak dapat dipenuhi secara *absolut* oleh dirinya sendiri, karena adanya keterkaitan dengan faktor-faktor lain yang hanya dapat disediakan oleh lingkungannya. Namun penyediaan pelayanan oleh lingkungan telah menempatkan calon jamaah sebagai seorang *customer* yang serigkali menginginkan pelayanan *prima* dan mempunyai kebebasan untuk menentukan apa yang akan dipilihnya sesuai kemampuan dan tingkat pelayanan yang dikehendaki.

Menunaikan ibadah haji merupakan kewajiban, dan harus dilakukan oleh setiap muslim yang mampu/*istithoah* mengerjakana sekali seumur hidup. Kemampuan yang harus dipenuhi untuk melaksanakan ibadah haji dapat digolongkan dalam dua pengertian yaitu:

*Pertama*, kemampuan personal, harus dipenuhi oleh masing-masing individu mencakup antara lain kesehatan jasmani dan rohani, kemampuan ekonomi yang cukup baik bagi dirinya maupun keluarga yang ditinggalkan dan didukung dengan pengetahuan agama, khususnya tentang manasik haji (Djaelani, dkk, 2007: 12).

*Kedua*, kemampuan umum, harus dipenuhi oleh lingkungan negara dan pemerintah mencakup antara lain peraturan perundang-undangan yang berlaku, keamanan dalam perjalanan, fasilitas, transportasi dan hubungan antara negara baik *multilateral* maupun *bilateral* antara pemerintah Indonesia dengan Kerajaan Arab Saudi. Dengan terpenuhinya dua kemampuan tersebut, maka perjalanan untuk menuanikan ibadah haji baru dapat terlaksana dengan baik. Dari uraian diatas dapat dikatakan bahwa dalam konteks Indonesia, calon jamaah haji (KBIH maupun non KBIH), adalah warga negara Indonesia yang memenuhi syarat dan beragama Islam serta telah mendaftarkan diri secara langsung kepererintahan sesuai peraturan undang-undang untuk melaksanakan ibadah haji pada tahun tersebut.

Sedangkan jamaah haji adalah jamaah yang telah selesai menunaikan ibadah haji, atau sedang menunaikan ibadah haji pada tahun tersebut baik yang mengikuti bimbingan KBIH ataupun pemerintah (Djaelani, dkk, 2007: 13).

### **3. Syarat Pendirian KBIH**

Keberadaan KBIH harus memperoleh izin kepada kantor wilayah Kementerian Agama setempat atas nama Menteri Agama RI, dan salah satu program atau kegiatannya adalah memberikan bimbingan kepada calon jamaah haji. Untuk dapat ditetapkan sebagai KBIH, harus memenuhi persyaratan sebagai berikut :

1. Permohonan izin ditunjukkan kepada kepala kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi dengan rekomendasi Kepala Kantor Kementerian Agama setempat.
2. KBIH bersangkutan merupakan pengembangan lembaga sosial keagamaan Islam yang telah memiliki akta pendirian.
3. Memiliki sekretariat yang tetap, alamat dan nomor telepon.
4. Melampirkan susunan pengurus.
5. Memiliki pembimbing haji yang dianggap mampu atau telah mengikuti pelatihan calon haji oleh pemerintah (Djaelani, dkk, 2007: 18).

#### 4. Tugas dan Fungsi KBIH

KBIH ditetapkan oleh Kepala kantor Kementerian Agama untuk masa berlaku 3 tahun. Penetapan tersebut dapat diperpanjang apabila hasil akreditasi 2 tahun terakhir nilai kinerja paling rendah C (sedang).

KBIH mempunyai tugas pokok sebagai berikut :

1. Menyelenggarakan atau melaksanakan bimbingan haji tambahan di tanah air maupun sebagai bimbingan pembekalan.
2. Menyelenggarakan atau melaksanakan bimbingan lapangan di Arab Saudi.
3. Melaksanakan pelayanan konsultasi, informasi dan penyelenggaraan kasus-kasus ibadah bagi jamaah di tanah air dan Arab Saudi.
4. Menumbuh kembangkan rasa percaya diri dalam penguasaan manasik haji jamaah yang dibimbingnya.
5. Memberikan pelayanan yang bersifat pengarahan, penyuluhan dan himbauan untuk menghindari hal-hal yang dapat menimbulkan *jinayat* haji (pelanggaran-pelanggaran haji).

Adapun fungsi KBIH dalam pembimbingan meliputi :

1. Penyelenggaraan atau pelaksanaan pembimbingan haji tambahan di tanah air sebagai bimbingan pembekalan.

2. Penyelenggaraan atau pelaksanaan pembimbingan lapangan di Arab Saudi.
3. Pelayanan, konsultasi dan sumber informasi perhajian.
4. Motivator bagi anggota jamaahnya terutama dalam hal-hal penguasaan ilmu manasik, keabsahan dan kesempurnaan ibadah (Djaelani, dkk, 2007: 18).

Berdasarkan tugas dan fungsi KBIH di atas, maka lembaga ini merupakan pelaksanaan kegiatan pembimbingan terhadap calon jamaah haji baik di tanah air maupun di Arab Saudi yang lebih dikenal pembimbingan KBIH. Pembimbingan KBIH kepada peserta jamaahnya menggunakan pendekatan *andragogi* yaitu ilmu pendidikan bagi orang dewasa yang memiliki kehususan sendiri.

Mengingat bimbingan terhadap jamaah oleh KBIH hanya berupa bimbingan kelompok, karena bimbingan massal dilaksanakan oleh pemerintah dan wajib diikuti oleh jamaah KBIH, maka perlu metode yang efektif dan efisien dengan penyusunan kurikulum agar calon jamaah haji dapat melaksanakan ibadah haji dengan baik, untuk itu maka diperlukan bimbingan kelompok dengan tujuan: agar calon jamaah haji dapat memahami secara baik dari segala aspek yang berhubungan dengan pelaksanaan ibadah haji: mental, fisik, dalam hal manasik haji, petunjuk perjalanan haji ( Djaelani, dkk, 2007: 19).