

**BAB IV**

**ANALISIS STRATEGI REKRUTMEN CALON JAMAAH HAJI DI  
KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH HAJI (KBIH) AL MUNA  
PEDURUNGAN SEMARANG**

**A. Analisis Strategi Rekrutmen Calon Jamaah Haji di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.**

Strategi merupakan tindakan yang bersifat *incremental* (senantiasa meningkatkan) dan terus menerus, dilakukan berdasarkan sudut pandang tentang apa yang diharapkan oleh para pelanggan di masa depan. Sondang P. Siagian (1998:15) mengartikan strategi adalah serangkaian keputusan dan tindakan mendasar yang dibuat oleh manajemen puncak dan diimplementasikan oleh seluruh jajaran suatu organisasi dalam rangka pencapaian tujuan organisasi tersebut.

Saluru (2003) sendiri mengartikan strategi sebagai suatu seni menggunakan kecakapan dan sumber daya untuk mencapai sasaran melalui hubungan yang efektif dengan lingkungan dalam kondisi yang menguntungkan.

Dari pengertian para ahli di atas dapat ditarik kesimpulan strategi adalah pedoman atau aturan bagaimana memanfaatkan sumberdaya yang terbatas dengan terus menerus secara efektif dan efisien untuk mencapai tujuan dalam kurun waktu tertentu, dengan sangat memperhatikan faktor lingkungan internal dan efektif (Akdon. 2007: 129-130).

Rekrutmen sendiri adalah proses mencari dan menarik calon pegawai/atau karyawan yang *qualifaid* untuk pekerjaan dalam memberikan pelayanan umum (*public service*) dan pelaksanaan pembangunan sesuai bidang kerja sebuah organisasi non profit (Hadari Nawawi, 2005: 328).

Rekrutmen didalam KBIH berbeda dengan rekrutmen calon karyawan ataupun pekerja Jadi yang dimaksud Strategi rekrutmen di dalam penelitian ini adalah merupakan sebuah kiat, cara atau taktik untuk menarik calon jamaah haji agar menjadi bagian dari suatu lembaga. Dimana calon jamaah haji tersebut bisa disebut dengan konsumen. Dengan tujuan rekrutmen didalam kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) adalah menarik calon jamaah haji sebanyak-banyaknya agar menjadi bagian dari KBIH tersebut.

Sistem rekrutmen calon jamaah haji di KBIH Al Muna menjadi kunci keberhasilan, maka dari itu KBIH Al Muna memiliki metode yang berbeda dengan KBIH lain di Kota Semarang. Biasanya metode rekrutmen yang digunakan dalam KBIH lainnya di Kota Semarang agar dikenal dan banyak pelanggannya maka kelompok bimbingan ibadah haji menerapkan sistem penyebaran brosur, iklan di media baik visual maupun audio visual, pemasangan baliho dan lain sebagainya, tetapi dalam KBIH Al Muna sistem dalam rekrutmen calon jamaah haji menggunakan sistem klasik tidak menggunakan cara yang disebutkan di atas.

Sebagai badan usaha yang berada dalam naungan Yayasan PONPES At Thohiriyah, KBIH Al Muna menjadi sangat mudah dikenal dan menjadikan rujukan bagi calon jamaah haji untuk mendapatkan bimbingan di KBIH Al Muna.

Setiap organisasi ataupun lembaga yang beroperasi memerlukan strategi rekrutmen untuk mengoptimalkan kelembagaannya. Strategi rekrutmen yang kompleks ini berubah-ubah sesuai dengan keadaan lingkungan sosial calon jamaah haji. Sebuah perubahan sosial menjadikan tantangan baru bagi setiap KBIH yang ada. Hal inilah yang harus selalu dipertimbangkan dalam setiap perekrutan calon jamaah haji dari tahun ke tahun. Banyak tidaknya calon jamaah haji yang mendaftar terkait dengan bagaimana sistem rekrutmen yang berjalan, semakin baik strategi rekrutmen yang diterapkan dalam suatu KBIH maka semakin banyak calon jamaah haji yang menjadi bagian dari KBIH, begitupun sebaliknya.

KBIH Al Muna dalam strategi rekrutmennya menggunakan dengan memanfaatkan alumni jamaah haji yang sebelumnya dengan memberikan kenag-kengan VCD perjalanan ibadah haji dari pemberangkatan sampai pemulangan ke tanah air. Sebagaimana yang dikatakan HM. Yusuf Maskuri Lc selaku ketua KBIH Al Muna bahwa:

“ Dalam merekrut jamaah haji kami tidak menggunakan pemasaran seperti perkumpulan, penyebaran brosur, iklan

pemasangan baliho dan lain-lain, kami menggunakan strategi dengan memanfaatkan para alumni jamaah haji dan memberikan VCD dokumentasi perjalanan ibadah haji, kami yakin dengan pelayanan yang maksimal dan sesuai dengan keinginan jamaah haji maka mereka akan menginformasikan KBIH Al Muna kepada saudara mereka, tetangga, teman dan lain-lain. selain itu didalam KBIH Al Muna ada dana pinjaman atau talangan untuk pendaftaran awal agar mendapatkan nomor porsi. Dana pinjaman dengan syarat calon jamaah haji membawa uang muka sebesar Rp 6.350.000 dan dalam pelunasannya perbulan mengangsur sebesar Rp 500.000 selama 5 tahun atau/60 kali angsuran. Tetapi dalam prakteknya dana pinjaman ini banyak calon jamaah haji yang tidak mengetahui sehingga calon jamaah haji rata-rata mendaftar reguler.”

(sumber : Arsip KBIH Al Muna dan wawancara dengan KH. Yusuf Masykuri, Lc. Di Ponpes At Thohiriyah).

Jika kita lihat lebih dalam strategi yang diterapkan di dalam KBIH Al Muna sangat banyak namun yang lebih menonjol dan digunakan oleh KBIH adalah sistem informasi dari alumni jamaah haji yang menginformasikan terhadap calon jamaah haji dengan berkomunikasi langsung maupun menggunakan VCD dokumentasi perjalanan ibadah haji mereka. Strategi inilah yang memberikan keuntungan bagi KBIH Al Muna.

Dari informasi yang diberikan alumni jamaah haji terhadap calon jamaah haji serta VCD dokumentasi yang di perlihatkan kepada saudara, tetanga, teman maupun orang lain inilah yang menjadikan mereka tertarik sehingga mengikuti bimbingan didalam KBIH Al Muna. Dengan pemanfaatan alumni jamaah haji, pelaksanaan strategi rekrutmen dapat mencapai tujuan.

Banyaknya calon jamaah haji yang bergabung didalam KBIH Al Muna menjadikan sebuah pekerjaan rumah baru yang harus dikerjakan. Dimana KBIH Al Muna harus bisa mempertahankan kualitas dan kuantitas bimbingan yang diberikan kepada calon jamaah haji. Sehingga terciptanya kemajuan KBIH Al Muna dalam memberikan kualitas dan kuantitas kepada calon jamaah haji.

Semakin meningkatnya calon jamaah haji yang bergabung dengan KBIH Al Muna harus tetap semakin meningkatnya kualitas pengurus KBIH Al Muna dalam memberikan pelayanan sehingga tercapainya tujuan dari lembaga tersebut.

## **B. Analisis Pelaksanaan Strategi Rekrutmen Calon Jamaah Haji di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.**

Pelaksanaan merupakan salah satu fungsi manajemen yang sangat penting dalam melaksanakan segala bentuk aktivitas didalam

suatu lembaga. Menurut Awaludin Pimay (2013: 11) dalam bukunya mengatakan fungsi manajemen *actuating* (pelaksanaan) merupakan penentu dalam suatu lembaga, keberhasilan fungsi ini sangat di pengaruhi dan ditentukan oleh pimpinan lembaga dalam megerakan kegiatan didalam lembaga tersebut.

Dari pemaparan diatas menunjukkan bahwa suatu perencanaan tidak akan pernah tercapai tanpa adanya pelaksanaan dari perencanaan tersebut. Dengan adanya pelaksanaan dari perencanaan suatu lembaga dapat mencapai tujuan yang di harapkan.

Bentuk pelaksanaan progam-progam KBIH Al Muna dalam strategi rekrutmen calon jamaah haji sebagai berikut:

*Pertama*, memanfaatkan alumni jamaah haji sebelumnya dengan memberikan kenang-kenangan VCD dokumentasi perjalanan haji, strategi ini menjadi kelebihan tersendiri melihat banyaknya alumni jamaah haji yang telah mengikuti bimbingan di KBIH Al Muna, sehingga ini menjadi dayasaing sendiri terhadap KBIH lain di Kota Semarang. Strategi ini membuktikan banyak calon jamaah haji yang mengikuti bimbingan di KBIH Al Muna mereka mendaftar karena mendapatkan informasi dari alumni sebelumnya yang mengikuti bimbingan.

Tabel. 3 pernyataan jamaah haji yang menyatakan dirinya mengikuti bimbingan atas dasar informasi atau ajakan dari alumni jamaah sebelumnya

No	Nama Jamaah	Alamat	Tahun Berangkat	Rekomen dasi
1	Sudarsih	Pedurungan	2016	Andi
	Slamet Rustiono	Pedurungan	2016	Widodo (2012)
	Pryatmi	Pedurungan	2016	
	Sudjinah	Pedurungan	2016	
2	Kusno	Tlogo sari	2017	Masrun
	Musthofiah	Tlogo sari	2017	muthoharoh
3	Eko kusumo wiyanti	pedurungan	2017	H. Suntoro
4	Susanto	Banyumanik	2013	H. Nur Rohman
	Samirah	Banyumanik	2013	
	Sujinah	Banyumanik	2013	
5	M As'ad	Pedurungan	2015	H Asror Siraj
	Qurotul'ain	pedurungan	2015	

(Sumber: Arsip KBIH Al Muna)

*Kedua*, prodak-prodak dan pelayanan yang prima ditawarkan didalam KBIH Al Muna, banyaknya calon jamaah haji 60% dari kalangan pedesaan menjadikan pelayanan dari mulai pendaftaran hingga di Tanah Suci sampai pulang kembali ke Indonesia, menjadi minat yang lebih bagi para calon jamaah haji

yang kurang mengetahui sistem pendaftaran untuk mendapatkan nomor porsi bimbingan ibadah haji dan lain sebagainya. Strategi rekrutemen ini menjadikan calon jamaah haji yang menggunakan jasanya dari KBIH Al Muna merasa terayomi dan dipantau secara maksimal sehingga menghasilkan kepuasan tersendiri bagi jamaah haji yang mengikuti bimbingannya.

Disamping itu ada produk dana talangan haji yang ditawarkan oleh KBIH Al Muna dengan persyaratan membayar uang muka sebesar Rp 6.350.000 dana selanjutnya angsuran perbulan Rp 500.000 selama 60 kali atau/ 5 tahun. Dana talangan ini memberikan kemudahan dan keringanan calon jamaah haji dalam melaksanakan ibadah haji.

*Ketiga*, silaturahmi alumni jamaah haji “selapanan”, kegiatan ini dilakukan setiap 35 hari sekali dan bertempat di rumah-rumah alumni jamaah haji bergiliran, kegiatan ini bertujuan untuk menjaga kualitas kemabruran jamaah haji setelah pulang ke tanah air, dengan adanya kegiatan ini di harapkan jamaah haji tetap menjaga kualitas ibadah mereka, disamping itu strategi rekrutmen ini memberikan minat yang lebih terhadap tetangga jamaah haji teman dan saudara sehingga ingin bergabung dengan KBIH Al Muna.

*Keempat*, tempat yang strategis mejadikan jamaah haji tidak susah dalam mengakses masuk ke lokasi KBIH Al Muna berada, dalam rekrutmen unsur tempat sangat berpengaruh bagi calon jamaah haji akan mengikuti atau tidak bimbingan manasik yang di



adakan oleh KBIH. Lokasi yang strategis, mudah di akses akan memberikan dampak yang baik bagi peningkatan jumlah jamaah yang mengikuti manasik di KBIH Al Muna.

*Kelima*, pelaksanaan bimbingan manasik haji di KBIH Al Muna dapat di nikmati calon jamaah haji dengan membayar Rp.1.800.000 untuk 20 kali pertemuan bimbingan manasik haji dan fasilitas-fasilitas yang diberikan KBIH Al Muna.

### **C. Analisis Faktor Pendukung dan Penghambat dalam Pelaksanaan Strategi Rekrutmen Calon Jamaah Haji Di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang**

Analisis dari faktor pendukung dan penghambat dalam pelaksanaan strategi rekrutmen calon jamaah haji di KBIH Al Muna adalah :

#### **1. Faktor Pendukung**

##### **a) Citra Baik KBIH Al Muna**

Citra baik suatu perusahaan menjadi tolak ukur calon jamaah haji akan bergabung atau tidak di KBIH tersebut. Citra baik yang di miliki KBIH Al Muna menjadikan calon jamaah haji yang bergabung bertambah banyak. citra yang baik menjadikan nilai lebih tersendiri, maraknya KBIH yang bermasalah menjadikan nama baik sangat berpengaruh dalam banyaknya calon jamaah haji yang mendaftar ataupun bergabung di KBIH tersebut. Letak KBIH yang strategis serta KBIH Al Muna yang

termasuk bagian dari Yayasan PONPES At Thohiriyah menambah citra baik dikalangan masyarakat luas dan sekitarnya.

“Citra baik yang dimiliki KBIH Al Muna menjadikan banyak peminat calon jamaah haji yang menggunakan jasa dari KBIH Al Muna, saya mendengar banyak Kelompok bimbingan ibadah haji yang menipu jamaahnya, banyak yang tidak jadi berangkat haji karena uangnya dibawa kabur, tapi di KBIH Al Muna ini saya yakin tidak akan seperti itu, saya kenal persis pendirinya Kyai Yusuf yang amanah, apa lagi pak Kyai sudah dikenal banyak orang di lingkungan maupun di luar sana (Bpk H Abdul Fattah Tanggal 12 Maret 2017)”.

Semakin dikenal baik suatu kelompok bimbingan ibadah haji maka rekrutmen calon jamaah haji yang dilaksanakannya akan semakin mudah dan banyak yang menggunakan jasanya.

b) Pelayanan dan Bimbingan Jamaah KBIH Al Muna

Pelayanan merupakan sesuatu yang diberikan kepada orang lain, baik berupa informasi ataupun dalam bentuk lain. pelayanan yang di berikan KBIH Al Muna dari

mulai pendaftaran hingga di Tanah Suci sampai pulang kembali ke Indonesia.

Sedangkan bimbingan yang diberikan oleh kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Al Muna sebanyak 20 kali pertemuan dari manasik hingga materi-materi yang terkait dengan ibadah haji itu sendiri.

“Banyak jamaah yang mendaftar di Al Muna terutama mereka mengatakan merasa puas dengan pelayanan dan bimbingan yang diberikan KBIH Al Muna, kebanyakan para alumni mengatakan kepada kami bahwa pelayanan dan bimbingan yang diberi Al Muna sangat memuaskan terutama masalah ketidak tahuan jamaah ketika ibadah haji tanya-tanya langsung di Makkah masalah sholat,dzikir dan lain-lain. dipantaunya jamaah haji secara langsung menjadikan jamaah haji merasa puas, bahkan ketika jamaah haji belanja oleh-oleh para pembimbing siap mengantar dan menawarkan harga dari barang yang di inginkan. Dari pelayanan dan bimbingan inilah KBIH Al Muna bisa bertahan sampai sekarang dan jamaah yang sudah pernah memakai jasanya kembali memakai jasanya (Edi Akhyar, 30 Maret 2017)”.

Pelayanan dan bimbingan yang semakin ditingkatkan di dalam organisasi KBIH Al Muna sehingga sesuai dengan calon jamaah haji yang mendaftar, pelayanan yang memuaskan bagi jamaah haji menjadi sebuah keharusan dalam KBIH Al Muna.

c) Karismatik Ketua KBIH Al Muna

Suatu organisasi sangat dipengaruhi oleh para pemimpinnya, pemimpin dapat mempengaruhi kepuasan kerja, keamanan, pengejaran target, mengarahkan kepada tujuan yang dicapai, kualitas kerja serta tingkat prestasi sebuah organisasi.

Jika daya kepemimpinan kuat, pintu kesuksesan akan terbuka lebar. Namun jika tidak, maka keberhasilan organisasi akan terbatas, itulah sebabnya mengapa dimasa krisis dengan sendirinya organisasi-organisasi mencari pemimpin yang berkualitas (Herlanbang, 2014: 93).

Di dalam KBIH Al Muna Kepemimpinan seorang Kyai yang karismatik menjadikan KBIH Al Muna banyak yang meminati. Kepemimpinan HM. Yusuf Masykuri Lc adalah seorang pemimpin yang memiliki kriteria sebagai pemimpin yang dapat di teladani bagi para jamaahnya. Peran sentral Kyai Yusuf tidak dapat dinafikan dalam perkembangan dan kemajuan KBIH Al Muna.

Kyai Yusuf selain sebagai pemimpin di KBIH Al Muna, beliau juga memiliki Majelis Dzikir Tareqot, keterlibatan beliau diberbagai kegiatan yang menjadikan beliau dikenal dan memiliki karismatik di lingkungannya dan diluar. Bukan hanya di pedurungan beliau juga memimpin jamaahnya yang ada di banyumanik.

Selain itu, pengalaman di bidang ibadah haji tidak diragukan lagi, beliau lulus dari Universitas Al Madinah, sembari belajar beliau bekeja di Biro Travel Patuna Jakarta selama 15 Tahun, pengalaman ini yang menjadikan kualitas dan kuantitas yang dimiliki KBIH Al Muna sangat baik dalam kepemimpinannya. Dari sudut pandang tanggung jawab beliau dalam bimbingan dan pelayanan sangat baik. Tanggung jawab seorang pemimpin menjadi aspek yang sangat penting dalam kemajuan suatu KBIH.

“Selama saya menggunakan jasa dari KBIH Al Muna, Pak Yusuf termasuk yang jujur, tanggung jawab, selama ini tidak ada masalah, pak yusuf sangat baik dan memag beliau memiliki karismatik sehingga banyak jamaah berdatangan dari mana-mana, beliau juga termasuk bagian dari PONPES At Thohiriyah makanya saya yakin dan kini sudah 3 kali ini saya ikut beliau (Bpk H. Nur Rohman, tanggal 30 Maret 2017)”.

Pemimpin yang karismatik menjadi keunggulan tersendiri bagi suatu organisasi yang di pimpinnya. Menurut Susatyo Herlambang (2014: 102) mengatakan didalam bukunya bahwa pemimpin yang karismatik memiliki beberapa ciri-ciri sebagai berikut:

- a. Kepemimpinan yang di peroleh karena figur dan daya tarik seseorang.
- b. Aspek non fisik menjadi dasar pertimbangan.
- c. Kurang menghargai intelegensia.
- d. Menjalankan organisasi dengan didasari intuisi dan pendapat-pendapat pribadi.
- e. Memiliki kekuatan dan kelebihan tertentu.
- f. Sering mengambil gaya kepemimpinan yang bermacam-macam sesuai dengan situasi dan kondisi.
- g. Memandang bawahan sebagai pendukung setiayang harus di penuhi semua keinginannya.
- h. Loyalitas dan ketaatan menjadi indikator prestasi bawahan.
- i. Mampu menggerakkan sumber daya internal dan eksternal.
- j. Kurang menyukai tantangan dan perubahan drastis atau *revolutioner*.

“ Dari Abah sendiri memeng sosok yang karismatik, terbukti dengan setiap alumni yang

selalu menggunakan jasanya baik untuk Umrah maupun Haji, bahkan Banyaknya alumni jamaah haji yang mengikuti “Slapanan” sampai hari ini para alumni masih aktif. Sosok yang tanggung jawab, ramah dan selalu melayani siapapun. Itu yang menjadikan banyak jamaah yang mengikuti beliau disamping itu KBIH Al Muna tidak pernah yang namanaya menyebar brosur, iklan, sosialisasi ke jamaahnya agar ikut di KBIHnya, melainkan mereka datang dengan sendirinya faktor karismatik abah Yusuf memang menjadi daya tarik sehingga jamaah ikut bergabung di Al Muna (Atik N Haris, 30 Maret 2017)”.

Salah satu faktor yang menentukan kemajuan ataupun berkembangnya suatu organisasi adalah bagaimana kepemimpinan yang diterapkan oleh seorang ketua. Ketika seorang pemimpin dapat mengatur dan mengelola organisasi tersebut dengan baik, suatu organisasi atau lembaga tersebut akan mencapai sebuah tujuan ataupun prestasi yang memuaskan sesuai dengan harapan dan tujuan perusahaan.

Begitupun dengan kepemimpinan yang ada didalam KBIH Al Muna, peran Kyai Yusuf Masykuri dalam perkembangan kelompok bimbingan ibadah haji Al

Muna sangat berperan penting. Bukan hanya seorang ketua saja tetapi tim kerja yang solid dengan manajemen yang baik, dimana seorang pemimpin mengaturnya dengan baik maka segala program-program didalam KBIH Al Muna dapat berjalan sesuai harapan.

## **2. Faktor Penghambat**

- a) Masih berfokus pada satu tokoh.

KBIH Al Muna sangat bergantung sekali dengan satu tokoh, yaitu : HM. Yusuf Masykuri Lc. Setiap kegiatan manasik apabila beliau ada kegiatan baik itu keluar kota, Umrah ataupun lainnya, sudah pasti jadwalnya di rubah sesuai dengan jadwal beliau yang kosong. Sebuah manajemen yang baik seharusnya tidak berfokus pada satu tokoh seorang pemimpin dalam setiap kegiatan, seorang pemimpin tidak harus turun lapangan tetapi cukup mengatur, mengarahkan bawahnya. Sehingga setiap kegiatan dapat berjalan dengan rencana awalnya.

“memang kekurangan di KBIH Al Muna masih berfokus pada Abah yang menjalankan, seperti nanti manasik tanggal 9 April 2017 di ganti kemarin, karena Abah berangkat Umrah mendampingi jamaahnya, tetapi walupun kegiatan di jalankan oleh abah saja, kegiatan yang lainnya



dapat di jalankan dengan lancar tidak ada problem dari jamaah haji sendiri (Atik N Haris, 30 Maret 2017).

b) Persaingan antara KBIH di Kota Semarang.

Permintaan akan minat umat Islam terhadap ibadah haji dan umrah sangat tinggi, permintaan inilah yang menjadikan peluang bisnis perjalanan ibadah haji dan umrah yang sangat menggiurkan di Era moderen ini. Selain itu, di era sekarang ini daftar tunggu pemberangkatan karena adanya pemotongan kuota jamaah haji oleh kerajaan Arab Saudi menjadikan semakin antusiasnya umat muslim untuk mendaftar haji untuk mendapatkan nomor porsi.

Melihat peluang tersebut, banyak organisasi-organisasi Islam, bisnisan, maupun atasnama individual seseorang berusaha mendirikan kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH). Di Kota Semarang sendiri puluhan KBIH yang berdiri salah satunya adalah KBIH Al Muna.

Banyaknya KBIH yang berdiri di Kota Semarang sendiri menjadikan setiap KBIH berlomba menarik minat calon jamaah haji agar ikut serta didalam KBIHnya. Begitupun KBIH Al Muna selalu mengedepankan pelayanan dan bimbingan yang memuaskan agar jamaah

haji merasa nyaman dan akhirnya jamaah tersebut menggunakan jasanya kembali.

c) Tidak Menggunakan Media Promosi

KBIH Al Muna dari tahun berdiri hingga sekarang tidak pernah menggunakan media promosi. Padahal media merupakan sebuah alat untuk mengenalkan diri kepada masyarakat luas secara cepat. Untuk menunjang promosi KBIH Al Muna dalam merekrut calon jamaah haji maka media inilah yang akan memudahkan dalam rekrutmen.

Pada era sekarang dimana informasi dapat di akses dengan cepat dan praktis, kiranya penting untuk KBIH Al Muna untuk menggunakan media promosi ini dalam strategi rekrutmen sehingga KBIH Al Muna bukan hanya di kenal ditingkat daerah melainkan bisa dikenal Nasional bahkan Internasional.

Media yang sering digunakan setiap perusahaan seperti : media sosial (facebook,twitter, instagram, line dan lain-lain), atau pembuatan wabset, blogst itu sangat penting untuk memudahkan calon jamaah haji dalam mengakses profil, ke legalan KBIH, visi misi dan lain sebagainya, sehingga calon jamaah haji merasa lebih yakin dalam menentukan pilihan untuk bergabung didalam KBIH Al Muna.

Data-data faktor pendukung dan penghambat yang telah dianalisa secara global di atas, akan dianalisa kembali oleh peneliti menggunakan analisa SWOT untuk memperoleh hasil penelitian yang kompleks, koheren dan komprehensif sehingga memberikan jawaban terhadap fokus penelitian tentang strategi rekrutmen calon jamaah haji di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Al Muna Pedurungan Semarang dengan melihat perkembangan waktu kemudian diuraikan secara baik dan benar sehingga memberikan hasil yang sempurna.

Menurut Freddy Rangkuti (2002 : 14), Analisis SWOT adalah instrumen yang digunakan untuk melakukan analisis strategis. Bahkan Hani Handoko, dkk (2012 : 296) mendefinisikan analisis SWOT yaitu teknik pada situasi strategis yang kompleks pengembangan pengambilan keputusan. Parameter atribut-atribut analisis SWOT adalah peluang eksternal (*opportunities*) dan kekuatan internal (*strengthness*) yang diharapkan membantu pencapaian tujuan organisasi dan atribut-atribut ancaman eksternal (*threats*) dan kelemahan internal (*weaknesess*) yang tidak diharapkan karena mengganggu pencapaian tujuan organisasi.

Analisis ini dihasilkan dari kerangka pemikiran yang logis yang dapat memanfaatkan kekuatan dan peluang serta meminimamisir kelemahan dan ancaman yang akan terjadi. Proses pengambilan keputusan harus tepat dalam menganalisis faktor-faktor strategis rekrutmen. Hal ini sering disebut dengan analisis situasi,

model yang paling populer ialah analisis SWOT. Petunjuk umum yang sering diberikan untuk perumusan ialah :

1. Memanfaatkan kesempatan dan kekuatan (O dan S). Analisis ini diharapkan menghasilkan rencana jangka panjang.
2. Atasi kelemahan dan kurangi ancaman (W dan T). Analisis ini lebih cenderung menghasilkan rencana jangka pendek, yaitu rencana perbaikan atau *short-term improvement plan* (W. T. Amin, 1994 : 74).

Dengan Analisis ini, peneliti akan memfokuskan aspek-aspek terpenting pada kekuatan, kelemahan, peluang dan ancaman yang dimiliki KBIH Al Muna Pedurungan Semarang. Analisis SWOT strategi rekrutmen calon jamaah haji di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Al Muna Pedurungan Semarang, yaitu:

## **1. Faktor Internal**

### **a) *Strengths* (Kekuatan-kekuatan)**

Kekuatan (*Strength*) adalah sumber daya, keterampilan dan keunggulan lain relatif terhadap pesaing dan kebutuhan dari pasar suatu perusahaan. (W. T. Amin, 1994 : 75)

Kekuatan-kekuatan yang dimiliki KBIH Al Muna Pedurungan Semarang, ialah :

- Lokasi yang strategis untuk menarik minat calon jamaah haji dalam mengikuti manasik haji di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.
- Kepercayaan masyarakat/calon jamaah haji yang cukup tinggi terhadap KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.
- Komunikasi yang baik yang di jalin antara KBIH Al Muna dengan alumni jamaah haji.
- Pembimbing dan pendamping yang kompeten dalam hal pengetahuan mengenai ibadah haji.
- Tempat manasik yang luas dapat menampung 200 orang lebih.
- Karismatik dari seorang pemimpin atau pendiri KBIH Al Muna.

**b) Weaknesses (Kelemahan-kelemahan)**

Kelemahan (*weakness*) adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumberdaya alam, keterampilan dan kemampuan yang secara serius menghalangi kinerja efektif suatu perusahaan (W. T. Amin, 1994 : 75).

Kelemahan-kelemahan yang dimiliki KBIH Al Muna Pedurungan Semarang, ialah :

- Tumpang tindihnya pembagian kerja.
- Berfokus pada satu tokoh.
- Tidak memaksimalkan media promosi

## 2. Faktor Eksternal

### a) *Opportunities* (Peluang-peluang)

Peluang (*Opportunity*) adalah situasi atau kecenderungan utama yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (W. T. Amin, 1994 : 74).

Peluang-peluang yang dimiliki dimiliki KBIH Al Muna Pedurungan Semarang, ialah :

- Kepemimpinan pendiri KBIH Al Muna yang memiliki majlis dzikir toriqot sehingga memudahkan dalam rekrutmen calon jamaah haji.
- Dua kantor cabang KBIH Al Muna yang berlokasi di Banyumanik dan Surabaya.
- Mampu memperluas dan memperbesar jangkauan rekrutmen calon jamaah haji.

### b) *Threats* (Ancaman-ancaman)

Ancaman (*Threat*) adalah situasi atau kecenderungan utama yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan (W. T. Amin, 1994 : 74).

Ancaman-ancaman yang dimiliki KBIH Al Muna Pedurungan Semarang, ialah :

- Banyaknya KBIH yang berdiri dan persaingan KBIH yang semakin ketat.
- Masih mengandalkan satu tokoh.

- Pencapaian yang kurang maksimal.

Data-data di atas menunjukkan bahwasanya proses rekrutmen calon jamaah haji di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang di pengaruhi oleh beberapa faktor yang berasal dari kondisi, waktu, situasi, peristiwa dan pengaruh-pengaruh yang memiliki kaitan dalam kelancaran rekrutmen jamaah haji.

Strategi rekrutmen calon jamaah haji di dalam KBIH Al Muna Pedurungan Semarang dapat dideskripsikan dengan memanfaatkan analisis SWOT, maka akan muncul strategi-strategi baru, sebagai berikut :

#### **1) Strategi Kekuatan dan Meminimalisir Kelemahan (S – W)**

Dengan memanfaatkan kekuatan-kekuatan yang dimiliki KBIH Al Muna, maka diharapkan dapat meminimalisir kelemahan-kelemahan yang ada pada proses rekrutmen calon jamaah haji di KBIH Al Muna untuk dapat mencapai target yang di rencanakan KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.

Dan kelebihan atau kekuatan itu memberikan manfaat yang baik dan maksimal terhadap rekrutmen calon jamaah haji KBIH Al Muna Pedurungan Semarang kepada seluruh elemen masyarakat umumnya sehingga kekuatan-

kekuatan yang dimiliki KBIH Al Muna dapat menutupi kelemahan yang ada dalam rekrutmen calon jamaah haji.

## **2) Memaksimalkan Peluang dan Menghindari Ancaman (O – T)**

Dengan mengetahui peluang-peluang serta ancaman-ancaman yang dimiliki KBIH Al Muna Pedurungn Semarang dan memungkinkan hal itu terjadi dikemudian hari, maka pihak pengelola KBIH Al Muna Pedurungn Semarang harus menyiapkan strategi rekrutman dengan sikap antisipatif dan aktualisasi teknologi, informasi dan komunikasi yang ampuh untuk mengantisipasi hal-hal yang akan terjadi.

KBIH Al Muna Pedurungn Semarang harus mampu meningkatkan kualitas dan kuantitas pelayanan KBIH Al Muna bagi para konsumen/ calon jamaah haji. Dan menjadi yang terbaik dalam menghadapi persaingan ketat antara KBIH dengan pelayanan prima dan produk yang di tawarkan sehingga tercapainya suatu tujuan dalam rekrutman.

Dengan demikian, dapat dikatakan bahwa proses rekrutman yang dilakukan oleh KBIH Al Muna Pedurungn Semarang berjalan secara efektif dan efisien dalam meraih hasil yang maksimal dan baik. Semua itu



dapat di lihat dari jumlah jamaah yang mengikuti bimbingan manasik di KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.

Sehingga apa saja hal pendukung yang diperoleh dapat dimanfaatkan secara maksimal dan baik dan meminimalisir penghambat dengan mengatasinya dengan sikap kesegeraan oleh pihak pengelola dari KBIH Al Muna Pedurungan Semarang.