

**STRATEGI PEMASARAN KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH HAJI
(KBIH) NAWAWI PURWOREJO JAWA TENGAH**



SKRIPSI

**Diajukan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
untuk Memenuhi Sebagian Syarat-Syarat
Memperoleh Gelar Sarjana Strata I**

Oleh:

**Muchamad Fadhlan Munawir Harjito
NIM.13240049**

Pembimbing:

**Aris Risdiana, S. Sos. I., MM.
NIP.19820804 201101 1 007**

**JURUSAN MANAJEMEN DAKWAH
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA
2016 -2017**



**KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI**

Jl. Marsda Adisucipto, Telp. 0274-515856, Yogyakarta 55281, E-mail: fd@uin-suka.ac.id

PENGESAHAN SKRIPSI/TUGAS AKHIR

Nomor: B-2480/Un.02/DD/PP.05.3/11/2017

Skripsi/Tugas Akhir dengan judul:

**STRATEGI PEMASARAN DI KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH HAJI (KBHI)
NAWAWI PURWOREJO JAWA TENGAH**

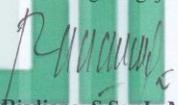
yang dipersiapkan dan disusun oleh:

Nama : Muchamad Fadhlan Munawir Harjito
NIM/Jurusan : 13240049/MD
Telah dimunaqasyahkan pada : Selasa, 7 Nopember 2017
Nilai Munaqasyah : 90,6 (A -)

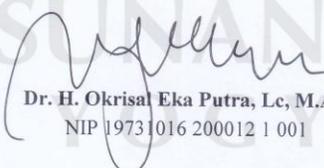
dan dinyatakan diterima oleh Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

TIM MUNAQASYAH

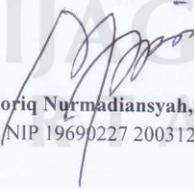
Ketua Sidang/Penguji I,


Aris Risdiana, S.Sos.I., MM.
NIP 19820804 201101 1 007

Penguji II,

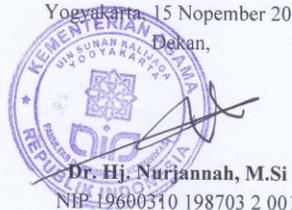

Dr. H. Okrisal Eka Putra, Lc, M.Ag.
NIP 19731016 200012 1 001

Penguji III,


M. Toriq Nurmadiansyah, S.Ag, M.Si.
NIP 19690227 200312 1 001

Yogyakarta, 15 Nopember 2017

Dekan,


Dr. Hj. Nurjannah, M.Si
NIP 19600310 198703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI SUNAN KALIJAGA
FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
Jl. Marsda Adisucipto, Telp. (0274) 525856, Fax. (0274) 552230, Email. fd@uin-suka.ac.id
Yogyakarta, 55281

SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI

Kepada :
Yth. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi
UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
Di Yogyakarta

Assalamu'alaikum wr.wb.

Setelah membaca, meneliti, memberikan petunjuk, dan mengoreksi serta mengadakan perbaikan seperlunya, maka selaku pembimbing berpendapat bahwa skripsi saudara:

Nama : Muchamad Fadhlan M.H
NIM : 13240049
Jurusan : Manajemen Dakwah
Judul Proposal : Strategi Pemasaran Di Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH)
Nawawi purworejo Jawa Tengah

Sudah dapat diajukan dan didaftarkan kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi Jurusan Manajemen UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta sebagai salah satu syarat memperoleh gelar Sarjana Strata Satu Dalam Bidang manajemen Dakwah Dengan ini *agar skripsi tersebut di atas dapat segera dimunaqasyahkan*. Atas perhatiannya kami ucapkan terimakasih.

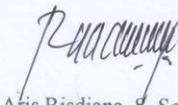
Wassalamu'alaikum wr.wb

Yogyakarta, 24 Oktober 2017

Ketua Jurusan/Prodi
Manajemen Dakwah


Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si.
NIP. 19670104 1993031 003

Pembimbing


Aris Risdiana, S. Sos. I., MM.
NIP. 19820804 201101 1 007

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI

Yang bertanda tangan dibawah ini:

Nama : Muchamad Fadhlan Munawir Harjito
NIM : 13240049
Jurusan : Manajemen Dakwah (MD)
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Menyatakan dengan sesungguhnya, bahwa skripsi saya yang berjudul: **Strategi Pemasaran Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) Nawawi Purworejo Jawa Tengah** adalah hasil karya pribadi dan tidak mengandung plagiarisme dan tidak berisi materi yang dipublikasikan atau ditulis orang lain, kecuali bagian-bagian tertentu yang peneliti ambil sebagai acuan dengan tata cara yang dibenarkan secara ilmiah.

Apabila terbukti pernyataan ini tidak benar, maka peneliti siap mempertanggungjawabkannya sesuai hukum yang berlaku.

Yogyakarta, 07 Februari 2017

Yang menyatakan


Muchamad Fadhlan Munawir Harjito

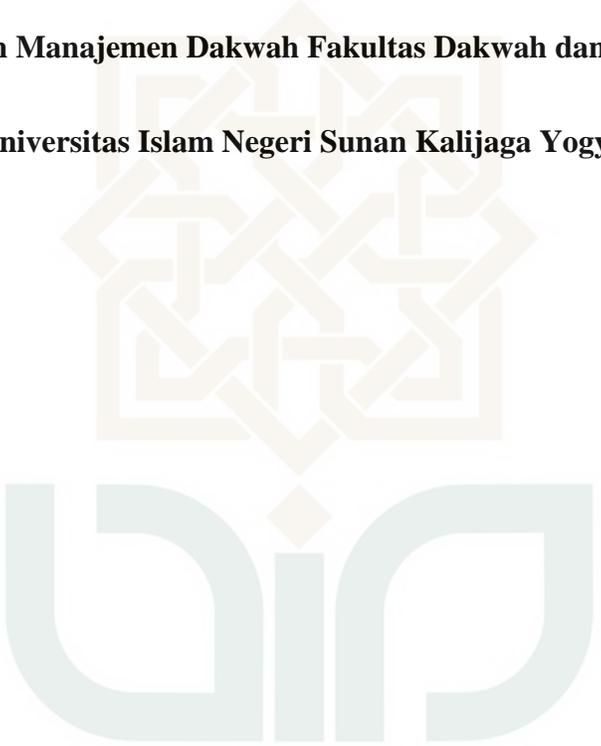
NIM. 13240049

PERSEMBAHAN

Skripsi ini peneliti persembahkan kepada:

Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi

Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

MOTTO HIDUP:

﴿٧﴾ فَإِذَا فَرَغْتَ فَانصَبْ ﴿٨﴾ وَإِلَىٰ رَبِّكَ فَارْغَبْ ﴿٦﴾ إِنَّ مَعَ الْعُسْرِ يُسْرًا

“Sesungguhnya sesudah kesulitan itu ada kemudahan. Maka apabila kamu telah selesai (dari sesuatu urusan), kerjakanlah dengan sungguh-sungguh (urusan) yang lain. Dan hanya kepada Tuhanmulah hendaknya kamu berharap”.¹

(QS.Al-Insyirah:6-8)

MAN JADDA WA JADA²

***“Orang yang Diam Tidak Akan Pernah Menang dan Pemenang Tak Akan Pernah
Tinggal Diam”***

===== sazan_ari =====

¹ Al-Qur'an, 94:8. Semua terjemah ayat al-Qur'an di skripsi ini diambil dari Kementerian Agama RI, *Al-Qur'an dan Terjemahnya*, (Jakarta: Direktorat Jenderal Bimbingan Masyarakat Islam, 2012), hlm. 596.

² Ahmad Fuadi, *Novel Negeri 5 Menara*, Cet. V, (Jakarta: PT. Gramedia, 2010), hlm. 36.

KATA PENGANTAR

بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

Segala puji bagi Allah dzat yang Maha Pengasih lagi Maha Penyayang, yang telah memberikan banyak nikmat dan senantiasa memberikan hidayahnya kepada setiap makhluk ciptaan-Nya, sehingga peneliti mampu menyelesaikan penelitian skripsi ini dengan judul: Strategi Pemasaran Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) Nawawi Purworejo Jawa Tengah. Shalawat serta salam selalu turunkan kepada baginda besar nabi Muhammad SAW, yang telah membawa umatnya *minaddzlumati ilannur* dan kesejahteraan semoga selalu turunkan kepada keluarga besar beliau, sahabat-sahabatnya, *tabi'in-tabi'uttabiin*, dan kita sebagai umatnya semoga mendapat syafaatnya kelak di *yaumul akhir*.

Peneliti menyadari penelitian skripsi ini masih jauh dari kata sempurna, baik dalam proses maupun isinya. Namun berkat bantuan serta dukungan dari berbagai pihak, Alhamdulillah penelitian skripsi ini dapat terselesaikan sesuai target yang diharapkan.

Akhirnya dengan penuh kerendahan hati dan kesadaran diri, peneliti sadar bahwa penelitian ini tidak akan selesai tanpa bantuan dari berbagai pihak, baik secara moril maupun materil, sudah sepatutnya peneliti mengucapkan terima kasih kepada semua pihak yang telah memberikan bantuan dan dukungan demi terselesaikannya laporan penelitian ini. Untuk itu, peneliti berterima kasih kepada:

1. Bapak Prof. KH. Yudian Wahyudi, M.A, Ph.D selaku Rektor Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.
2. Ibu Dr. Hj. Nurjannah, M.Si selaku Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi Universitas Islam Negeri (UIN) Sunan Kalijaga Yogyakarta.
3. Bapak Drs. M. Rosyid Ridla, M.Si selaku Ketua Jurusan Manajemen Dakwah Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.

4. Bapak Aris Risdiana. S.Sos.,MM. selaku selaku Pembimbing Skripsi, terimakasih peneliti haturkan atas kesabaran dan ketulusannya yang telah membimbing serta mengarahkan peneliti dalam menyusun dan menyelesaikan penelitian skripsi ini.
5. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Manajemen Dakwah yang telah mencurahkan ilmu serta membimbing saya dalam perkuliahan.
6. Seluruh staff Tata Usaha (TU) Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta.
7. Bapak H. Muh Jahid S.H.I yang telah memberi kesempatan kepada peneliti untuk melakukan penelitian di KBIH Nawawi Purworejo, bapak Khammid Nur S.H.I selaku bagian pemasaran di KBIH Nawawi Purworejo yang memberikann waktu buat penelitian di kantor KBIH Nawawi Purworejo.
8. Ayah handa Ahmad Sahlan dan Ibuda saya Chanifah yang telah membesarkan dan membimbing saya dari kecil hingga saat ini dengan penuh kesabaran dan ketulusan, serta tiada henti memberikan do'a dan dukungan baik secara moril maupun materil. Semoga Allah senantiasa melindungi dan memberkahi ayahanda dan ibunda tercinta dengan nikmat kesehatan jasmani dan rohani, *aamiin ya rabba'alamin*.
9. Keluarga besarku kakak Nur Chiriyah, kakak ipar Didik, kakak Mugi Budi Wahyu Utami, kaka ipar Kamiso. Paklek Ahmad Mas Duki, SH. Bulek Ulfi Utami, SE, Paklek Ihwanudin, serta keponakanku Untung Suropati, Naila Husna Utami. Peneliti mengucapkan *jazakumullah 'alaikum* dan terimakasih banyak atas do'a dan dukungannya sehingga peneliti dapat menyelesaikan penelitian skripsi ini dengan baik dan tepat waktu.
10. Sahabat-sahabat seperjuangan Satu jurusan dan satu kontraan Cruff Mahdi Brajamusti, Mohamad Nova Hery Sandi, kalian luar biasa *Jazakumullah 'alaikum*. Terimakasih atas motivasinya sehingga skripsi bisa selesai.
11. Sahabat-sahabat seperjuangan jurusan Manajemen Dakwah, serta sahabat-sahabat lain yang belum disebutkan satu-perssatu.

12. Semua pihak yang telah membantu dan memberikan motivasi kepada peneliti dalam menyelesaikan penelitian skripsi ini.

Peneliti hanya dapat mendoakan semoga keikhlasan, dukungan, arahan, bimbingan dan bantuan kepada peneliti menjadi amal ibadah yang terus mengalir menjadi pahala yang berlimpah dari Allah SWT. *Aamiin ya rabba' alamin.*

Yogyakarta, 07 Februari 2017

Peneliti,

Muchamad Fadhlan Munawir Harjito

13240049



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

ABSTRAK

Muchamad Fadhlan MH (1324049), Strategi Pemasaran Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBHI) Nawawi Puworejo Jawa Tengah, Skripsi, Jurusan Manajemen Dakwah, Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta 2017.

Strategi pemasaran merupakan sebuah pengambilan keputusan dan aksi suatu lembaga atau perusahaan untuk mencapai suatu target dalam perusahaan. Dengan adanya strategi pemasaran diharapkan dapat membantu lembaga (KBHI) Nawawi Purworejo Jawa Tengah dalam upaya menarik konsumen untuk mendapatkan kepuasan dari konsumen. Namun dalam pelaksanaannya, masih terdapat strategi pemasaran yang masih kurang dimaksimalkan. Apa bila strategi pemasaran di bawah setandar maka dapat mempengaruhi kualitas pelayanan dan minat pelanggan.

Metode yang di gunakan dalam penelitian ini, peneliti menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan subjek penelitian lembaga (KBHI) Nawawi Purworejo Jawa Tengah dan objek penelitiannya adalah fenomena yang menjadi topik dari penelitian dengan dititik beratkan pada analisis marketing. Teknik pengumpulan data yang digunakan dalam penelitian ini wawancara, observasi dan dokumentasi. Kemudian analisis data dilakukan dengan menghimpun data kemudian diuraikan dan ditarik kesimpulan.

Setelah dilakukan penelitian dan menganalisis data, strategi pemasaran yang dilakukan oleh (KBHI) Nawawi Purworejo Jawa Tengah yang utama yaitu melalui Badal-badal Thoriqoh (kelompok zikir bersama sunah waljama”ah dan ketokohan sang Kyai (leadership). sebagai strategi pemasaran yang sangat efektif dan mempengaruhi pemasaran (KBHI) Nawawi Purworejo Jawa Tengah.

Kata kunci : *Srtategi Pemasaran, Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBHI) Nawawi Puworejo Jawa Tengah*

DAFTAR ISI

HALAMAN JUDUL	i
HALAMAN PENGESAHAN	ii
SURAT PERSETUJUAN SKRIPSI	iii
SURAT PERNYATAAN KEASLIAN SKRIPSI	iv
HALAMAN PERSEMBAHAN	v
MOTTO	vi
KATA PENGANTAR	vii
ABSTRAK	xi
DAFTAR ISI	xii
DAFTAR TABEL	xvii
DAFTAR GAMBAR	xviii
DAFTAR GRAFIK	xviii
DAFTAR TABEL	vii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Rumusan Masalah.....	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	5
E. Kajian Pustaka	6
F. Kerangka Teori.....	8

G. Metode penelitian	20
I. Sistematika Pembahasan.....	26
BAB II GAMBARAN UMUM TENTANG KANTOR (KBIH) NAWAWI PURWOREJO	
A. Letak Geografis KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah.....	28
B. Sejarah KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah.....	29
C. Struktur Organisasi KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah	31
D. Visi dan Misi KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah.....	33
E. Dasar dan Tujuan KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah	33
F. Tujuan Penyelenggara KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah	34
G. Kode Etik Pegawai KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah	35
H. Tugas Pokok dan Fungsi kantor KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah	35
I. Rencana Program KBIH Nawawi Purworejo Jawa tengah.....	36
J. Jumlah jamaah haji dan umroh KBIH Nawawi Purworejo Jawa tengah....	37
BAB III PEMBAHASAN	
A. Strategi Pemasaran Di (KBIH) Di Nawawi Purworejo	39
1.Strategi Pemasaran.....	39
2. Maksud dan Tujuan Strategi Pemasara.....	42
B. Unsur-unsur pemasaran	48
1. Harga	49
2. Produk	54
3. Tempat.....	59

4.Promosi.....	63
C. Segmentasi Pemasaran Khusus Di KBIH Nawawi Purworejo	68
Segmentasi Pemasaran Khusus Di KBIH Nawawi Purworejo	68
BAB IV PENUTUP	
A. Kesimpulan	72
B. Saran-saran	73
DAFTAR PUSTAKA	
LAMPIRAN- LAMPIRAN	



STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
 YOGYAKARTA

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1 Struktur Organisasi	38
-------------------------------------	----

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1.1 Triangulasi Sumber Data.....	28
Gambar 1.2 Triangulasi Metode Pengumpulan Data.....	28
Gambar 1.3 Struktur Organisasi KBIH Nawawi Purworejo Jawa Tengah.....	29

DAFTAR GAMBAR

Grafik 2.1 Jumlah jamaah haji KBIH Nawawi Purworejo	37
Grafik 2.2 Jumlah jamaah umroh KBIH Nawawi Purworejo	38

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Pemasaran adalah proses sosial dan manajerial dengan seseorang atau kelompok untuk memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan melalui penciptaan dan pertukaran produk dan nilai.³ Menurut Basu Swastha yang dikutip oleh Sunyoto dengan judul buku dasar-dasar manajemen pemasaran konsep, strategi, dan kasus mengatakan pemasaran adalah sistem keseluruhan dari kegiatan usaha yang ditujukan untuk merencanakan, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang, jasa, ide kepada pasar sasaran agar dapat mencapai tujuan organisasi.⁴

Setiap perusahaan yang ingin berhasil dalam memasarkan produk dan jasa maka diperlukan suatu rencana pemasaran strategis dalam menentukan pasarsasaran, strategi pemasaran berfungsi sebagai panduan perusahaan dalam menggunakan sumber daya yang dimiliki serta melihat kondisi produk dan jasa yang ada pada perusahaan. Ini penting karena berdasarkan analisis ini perusahaan mencoba memahami pasar dan mempersiapkan persaingan dalam menarik konsumen.

³Philip Kotler, *Prinsip – Prinsip Pemasaran*, terj. Damos Sihombing, (Jakarta: Erlangga, 2001), hlm. 7.

⁴Danang Sunyoto, *Dasar-Dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi, Dan Kasus*, (Yogyakarta: CAPS, 2014), hlm. 18.

Tahun 2006 puslitbang kehidupan keagamaan mengadakan penelitian “Persepsi Calon Jamaah Haji Terhadap Kualitas Pembimbing KBIH dan non KBIH di Indonesia”. Hasilnya menginformasikan bahwa: terdapat perbedaan persepsi/penilaian antara jamaah haji KBIH dan non KBIH terdapat kualitas bimbingan yang di lakukan. Secara umum KBIH lebih siap dan lebih baik dalam hal pembimbingan dibandingkan non KBIH.⁵

Di Kabupaten Purworejo, terjadi persaingan antara KBIH karena di Kabupaten Purworejo terdapat beberapa KBIH yang menyediakan jasa bimbingan manasik haji, antara lain KBIH Nawawi Purworejo, KBIH Shafa Marwah, KBIH Ar-Rohmah, KBIH NU, KBIH Muhamadiyah. Hal ini yang menyebabkan setiap KBIH berusaha memperoleh tujuan serta dapat bertahan bertahun-tahun dan terus berkembang dimasa yang akan datang.

Persaingan yang timbul di antara sesama penjual timbul karena saling berlomba untuk saling menarik konsumen dan adanya peluang untuk kebutuhan konsumen lebih baik. Bentuk persaingan berbagai inovasi dan taktik, seperti pemberian harga rendah, pelayanan lebih baik, promosi khusus atau keluarkan produk baru.⁶

⁵Imam Syaekani, *Manajemen Pelayanan Haji Di Indonesia*, (Departemen Agama RI Badan Litbang dan diklat Puslibitang Kehidupan Keagamaan 2009), hlm. 6.

⁶Bangbang hariadi, *Strategi memenangkan bisnis*, (Bayumedia publishing, cetakan kedua, juni 2005), hlm.56.

Bukan hal biasa di dunia bisnis, jika ada persaingan perusahaan dalam memikat konsumen untuk datang ke perusahaan yang lebih baik. Dari segi kualitas, kenyamanan, harga dan tempat yang lebih nyaman bagi konsumen yang datang untuk memilih produk yang di tawarkan. Maka persaingan akan terjadi, untuk menjadi lebih baik, serta memikat konsumen untuk datang.⁷

Begitu banyaknya KBIH yang melayani masyarakat untuk melaksanakan ibadah haji dan umroh, dan semakin bertambahnya peminat ibadah haji dan umroh disertai dengan banyaknya permintaan sehingga semakin besar tantangan untuk meningkatkan kualitas KBIH dalam segala hal. Karena permasalahan yang dihadapi oleh KBIH Nawawi Purworejo semakin beragam, maka sudah selayaknya segala sesuatu yang berhubungan dengan manajemen harus semakin ditingkatkan agar strategi yang dilakukan dalam menentukan target pasar calon jamaah haji dan umroh bisa tercapai dengan baik, agar program-program yang ditawarkan dapat berjalan lancar sesuai dengan tujuan yang diinginkan.

Maka produk yang dipasarkan agar dapat memasuki pasar sasaran, oleh para pemasaran digunakan alat instrumen yang dikenal dengan bauran pemasaran, (*marketing mix*) yaitu alat pemasaran yang digunakan untuk mencapai

⁷Wawancara dengan Khamid, sebagai Manager Umum KBIH Nawawi, pada pukul 14:00-15:12 WIB, Purworejo, 20 April 2017.

tujuan pemasaran di pasar sasaran, yang meliputi item alat pemasaran yaitu *produk, price, promotion dan place (4P)* oleh Kotler.⁸

KBIH Nawawi Purworejo merupakan salah satu KBIH yang ada di Purworejo. KBIH Nawawi Purworejo berfokus pada penyelenggaraan ibadah haji dan umroh, Penyelenggaraan yang telah rutin diselenggarakan adalah satu bulan sekali dan pengajian. KBIH Nawawi Purworejo adalah penyelenggara ibadah haji dan umroh di sekitar Kota Purworejo. KBIH Nawawi Purworejo merupakan lembaga bimbingan ibadah haji yang telah dipercaya oleh pemerintah daerah Purworejo, untuk membantu para calon jamaah haji maupun umroh serta membantu tata cara haji dan umroh di tanah suci.⁹

Sebagian besar KBIH Nawawi Purworejo, dalam hal penginformasiannya sangatlah terbatas, kebanyakan KBIH Nawawi Purworejo yang mana informasi tentang *Pemasaran* yang akan diselenggarakan sangat mudah didapatkan melalui media-media pemasaran pada umumnya. Meskipun demikian pada pelaksanaan pemasaran yang diselenggarakan oleh KBIH Nawawi Purworejo tetap mendapat respon yang baik di kalangan masyarakat sekitar

⁸ Laksana Fajar, *Manajemen pemasaran pendekatan praktis*, (edisi pertama, cetakan pertama 2008), hlm.17.

⁹ Wawancara dengan mas Khamid, sebagai Manager Umum *KBIH Nawawi*, pada pukul 08:00-09:09 WIB, Purworejo, 26 Februari 2017.

wilayah Kota Purworejo dan sekitarnya, dengan kinerja pegawai KBIH Nawawi Purworejo.¹⁰

Dari pemaparan latarbelakang diatas dan pentingnya suatu strategi pemasaran yang benar dan efektif peneliti tertarik untuk melakukan penelitian ilmiah dengan judul Strategi Pemasaran KBIH Nawawi Purworejo.

B. Rumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang diatas, maka rumusan masalah pada penelitian ini adalah Bagaimana strategi pemasaran yang dilakukan KBIH Nawawi Purworejo?

C. Tujuan Dan Manfaat Penelitian

1. Tujuan Penelitian

Bedasarkan perumusan dan masalah yang telah penulis ungkapkan diatas, maka penelitian ini dilakukan dengan tujuan untuk “Mengetahui Strategi Pemasaran yang diterapkan di KBIH Nawawi Purworejo.

2. Manfaat Penelitian

- a. Manfaat Akademis, penelitian ini dapat menambah referensi, ide atau gagasan dalam ilmu pengetahuan, khususnya mengenai aktivitas dakwah kepada Fakultas Dakwah dan Komunikasi khususnya Manajemen Dakwah konsentrasi Manajemen Haji dan Umroh.

¹⁰Wawancara dengan mas Ghofur, sebagai Manager pemasaran KBIH Nawawi, pada pukul 09:09-09:16 WIB, Purworejo, 26 Febuari 2017.

- b. Manfaat praktis, merupakan sumber referensi dan kontribusi pemikiran dalam menunjang penelitian selanjutnya.
- c. Bagi KBIH Nawawi Purworejo, hasil penelitian ini dapat diharapkan memberikan rekomendasi tentang informasi, masukan, saran dimasa mendatang dalam meningkatkan kualitas strategi pemasaran di KBIH Nawawi Purworejo.

D. Kajian Pustaka

Bagian ini merupakan pemaparan dari hasil penelitian-penelitian sebelumnya yang relevan dan dijadikan sebagai landasan teoritis untuk pelaksanaan penelitian ini. Berdasarkan hasil penelusuran yang peneliti lakukan terhadap beberapa penelitian yang sejenis adalah:

Pertama, jurnal ilmiah dengan judul “Strategi Pemasaran Paket Wisata Melalui Media Online Di Truly Asia Tour And Travel” yang dilakukan di truly asia tour and travel. Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui perencanaan dan pelaksanaan serta model strategi pemasaran, menggunakan metode kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa, Truly Asia Tour Travel menggunakan penelitian teknik, observasi, pengamatan secara langsung secara jelas pemasaran dan menggunakan model wawancara, studi pustaka dan dokumentasi, sama yaitu: perencanaan kegiatan strategi pemasaran berkaitan dengan 4P (harga, produk, promosi, saluran distribusi).¹¹

Telaah pustaka yang kedua berjudul “Strategi Pemasaran Barang Dan Jasa Perusahaan Melalui Media Iklan dalam Menyelenggarakan pemasaran sebuah jurnal yang disusun oleh Martiman Mahasiswa STIE Sailendra pada tahun 2008. “Penelitian ini berfokus pada strategi pemasaran barang dan jasa perusahaan melalui media iklan. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif.

Hasil penelitian menunjukkan bahwa strategi pemasaran mencakup langkah-langkah sebagai berikut: pertama, pemasaran dan konsep: pasar konsumen, produk, saluran dan pemerintah, harga dan promosi, konsep penjualan, konsep pemasaran.¹²

Telaah pustaka ketiga adalah penelitian skripsi yang dilakukan oleh Freddy Simbolon, Mahasiswa management Department, school of Business Management, BINUS University dengan judul “Analisis Strategi Pemasaran Global Di Pasar Indonesia”. Fokus penelitian yang dilakukan oleh Freddy Simbolon adalah strategi pemasaran global bagi perusahaan-perusahaan Indonesia guna bersaing di pasar global. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif analisis, suatu metode mendeskripsikan hasil masalah guna menjawab permasalahan penelitian.

Hasil penelitian menyimpulkan identifikasi strategi pemasaran pada perusahaan meliputi yaitu: produk, harga, distribusi, promosi, orang, proses,

¹¹Ade Prawita Sari, I Made Kusuma Negara, I Wayang Suardana, *Strategi Pemasaran Paket Wisata Melalui Media Online Di Truly Asia Tour And Travel*, (jurnal Ipta Vol. 4 no 1, 2016).ISSN 2338-8633, hlm. 74-78.

¹²Martiman, *Strategi Pemasaran Barang Dan Jasa Perusahaan Melalui Media Iklan* (jurnal v. 2 no. 2. 2 mei 2014), ISSN 2337-6686, hlm. 55-62.

pelayanan dan kualitas, serta bukti fisik. Kegiatan ekonomi, politik, sosial budaya, geografis, teknologi, serta pasar Indonesia memiliki ciri khas pemasaran sendiri, (komunikasi ditempat pembelian).¹³

Hasil penelitian di atas yang pernah dilakukan sebelumnya, terdapat perbedaan dengan penelitian yang dilakukan peneliti saat ini pada fokus penelitian, subjek penelitian dan waktu penelitian. Peneliti menekankan pada aktivitas pemasaran yang dilakukan KBIH Nawawi Purworejo yang meliputi: *produk, price, promotion dan place* (4P).

E. Kerangka teori

1. Strategi Pemasaran

Pengertian pemasaran menurut Philip Kotler dan Gary Armstrong adalah suatu proses sosial dan manajerial yang membuat individu dan kelompok memperoleh apa yang mereka butuhkan dan inginkan lewat penciptaan dan pertukaran timbal balik produksi dan nilai dengan orang lain.¹⁴

Menurut Kotler & Armstrong dalam buku Danang Sunyoto, strategi pemasaran adalah pendekatan produk yang akan digunakan oleh unit bisnis dalam mencapai sasaran yang telah ditetapkan lebih dulu, didalamnya telah tercantum keputusan-keputusan mengenai target pasar, penempatan produk di pasar, bauran pemasaran, dan tingkat biaya pemasaran yang diperlukan. Sedangkan

¹³Freddy Simbolon, *Strategi Pemasaran Global Di Pasar Indonesia*, (jurnal v.21, 2015), ISSN 2339-3368, hlm. 404-413.

¹⁴Philip Kotler dan Gary Armstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008), hal, 6.

menurut Gultinan dan Gordon dalam buku ini, menyatakan strategi pemasaran adalah pernyataan pokok tentang dampak yang diharapkan akan dicapai dalam hal permintaan pada pasar target tertentu.¹⁵

2. Manfaat Strategi Pemasaran

Dalam strategi pemasaran terdapat dua kebutuhan, yaitu kebutuhan primer dan kebutuhan selektif. Kebutuhan primer adalah kebutuhan akan bentuk atau kelas produk atau jasa. Sedangkan kebutuhan selektif adalah kebutuhan akan produk atau merek perusahaan tertentu.

1. Strategi kebutuhan primer

Menurut Gultion dan Gordon, strategi kebutuhan primer direncanakan terutama untuk menaikkan tingkat permintaan akan bentuk atau kelas produk dari bukan pemakai yang sekarang dan dari pemakai yang sekarang. Ada dua pendekatan strategis yang mendasarkan untuk merangsang kebutuhan primer, yaitu meningkatkan jumlah pemakai, dan menaikkan jumlah pembeli.¹⁶

a). Meningkatkan jumlah pemakai

Untuk meningkatkan jumlah pemakai perusahaan harus memperbesar kesediaan pelanggan untuk membeli atau kemampuan mereka untuk membeli produk atau jasa kedua-duanya.

1. Meningkatkan kesediaan untuk membeli

¹⁵Danang sunyoto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta (CAPS (Center For Academic Publishing Servis), cetakan pertama, 2015), hlm.2.

¹⁶ Ibid., hlm.6.

Kesediaan pembeli dapat ditingkatkan dengan memperlihatkan manfaat-manfaat yang sudah ada pada produk.

2. Meningkatkan kemampuan membeli

Kemampuan pembeli dapat ditingkatkan dengan menawarkan harga yang lebih rendah atau kredit, atau dengan mempertinggi kemudahan mendapatkan produk (dengan memper banyak distributor, mempersering tingkat kehabisan persediaan).

b). Menaikan jumlah pembeli

Strategi pemasaran dapat ditujukan kearah peningkatan kesediaan untuk lebih sering atau lebih banyak, dengan menggunakan salah satu pendekatan-pendekatan.

1. Meluaskan penggunaan produk

memberikan informasi mengenai penggunaan-penggunaan yang baru untuk suatu produk.

2. Meningkatkan jumlah komsumsi produk

Harga lebih rendah atau kemasan volume khusus dapat mengakitbatkan penjualan dalam volume rata-rata yang lebih tinggi atau komsumsi yang lebih cepat bagi produk –produk.

3. Mendorong penggantian karena rancang ulang produk

Merancang ulang mungkin dapat merupakan strategi kebetulan selektif.

2. Strategi kebutuhan selektif

Menurut Gultinan dan Gordon, strategi kebutuhan selektif dirancang untuk memperbaiki posisi persingan suatu produk atau jasa, atau bisnis. Konsentrasi dari strategi ini adalah pada bagian pasar, karena peroleh penjualan diharapkan akan datang dengan mengorbankan bentuk produk atau kelas produk pesaing. Strategi kebutuhan selektif dapat dicapai dengan mempertahankan pelanggan lama atau dengan menjaring pelanggan baru.¹⁷

3. Unsur-unsur pemasaran

Bauran pemasaran (marketing mix) adalah kumpulan alat pemasaran taktis kendali yang dipadukan perusahaan untuk menghasilkan respon yang diinginkan di pasar sasaran. Bauran pemasaran terdiri dari semua hal yang dapat dilakukan perusahaan untuk mempengaruhi permintaan produknya. Berbagai kemungkinan ini dapat dikelompokkan menjadi empat kelompok variabel yang disebut "empat P" : *product* (produk), *price* (harga), *Place* (tempat), dan *Promotion* (promosi).¹⁸

1. Produk

Philip Kotler Dalam buku ini Danang Sunyoto mendefinisikan produk sebagai berikut: *a product is anything that be offered to a market for attention, use or consumption that might satisfy a want or need* (sebuah produk adalah sesuatu yang dapat ditawarkan ke pasar untuk diperhatikan, dimiliki, dipakai atau dikonsumsi sehingga dapat memuaskan keinginan atau kebutuhan)

a. Klafikasi produk

¹⁷Danang Sunyoto, *Strategi Pemasaran*, (Yogyakarta (CAPS (Center For Academic Publishing Servis), cetakan pertama, 2015), hlm.5-9.

¹⁸Philip Kotler dan Gary Amstrong, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, hal, 62.

Dari produk yang bisa dibeli konsumen dapat melakukan penggolongan atau klasifikasi mengenai produk, menurut daya tahan menjadi tiga kelompok.

1. Barang yang tahan lama

2. Barang tidak tahan lama

3. Jasa

b. Pengembangan produk

c. Penentu kualitas

d. Gaya atau Mode

e. Peranan warna

f. Positioning produk.¹⁹

2. Harga

Pengertian harga menurut Micheal J. Etzel Dalam Danang Sunyoto adalah nilai yang disebutkan dalam mata uang (dolar = \$) atau medium moneter lainnya sebagai alat ukur (*price is value expressed in terms of dollars or monetary medium of exchange*). Sedangkan di dalam ilmu ekonomi, pengertian harga mempunyai hubungan dengan pengertian nilai dan kegunaan. Nilai adalah ukuran jumlah yang diberikan oleh suatu produk apabila produk itu ditukarkan dengan produk lain serta kegunaan adalah

¹⁹Danang Sunyoto, *Strategi Pemasaran*, hlm.5-13.

atribut sebuah item yang memberikan tingkat kepuasan tertentu pada konsumen.²⁰

a. Tujuan penetapan harga

Dalam menetapkan harga pada sebuah produk ada enam langkah menurut Kotler.

1. Perusahaandengan hati-hati menyusun tujuan pemasaran, misalnya ingin memnangkan pasar atau kualitas produk.
2. Perusahaan menentukan kurva permintaan yang memperlihatkan kemungkinan jumlah produk yang akan terjual per periode, pada tingkat-tingkat harga alternatif.
3. Perusahaan memperkiraan bagaimana biaya akan bervariasi pada tingkat produksi yang berbeda-beda.
4. Perusahaan mengamati harga-harga para pesaing untuk menetapkan harga mereka sendiri.
5. Perusahaan memilih salah satu dari metode penetapan harga terdiri penetapan harga biaya plus, analisis peluna pokok, penetapan laba sasaran dan penetapan harga dengan laju perkembangan serta penetapan harga sampul tertutup.
6. Perusahaan memiliki harga final menyatakan dalam cara psikologis dan mengeceknya untuk meyakinkan bahwa harga tersebut sesuai dengan kebijakan perusahaan.²¹

²⁰*Ibid*, hlm.15.

b. Faktor yang mempengaruhi penetapan harga

Ada dua faktor yang mempengaruhi penetapan harga (William J. Stanton) yaitu permintaan produk (*Estimate for the product*) dan reaksi pesaing (*Competitive reaction*).

Memperkirakan permintaan produk (*Estimate for the product*)

- a. Memperkirakan beberapa besarnya harga yang diharapkan (The expected price)..
- b. Memperkirakan penjualan dengan harga yang berbeda (*Estimate of sales at various prices*).

Reaksi pesaing (*Competitive reaction*)

- a. Produk yang serupa.
 - b. Produk pengganti.
 - c. Produk yang tidak serupa.
- c. Strategi penetapan harga

Menurut Indriyo Gitosudarmo ada dua strategi penetapan harga, yaitu 1) strategi harga bagi produk baru, dan 2) strategi bauran harga.

- a. Strategi harga bagi produk baru
- b. Strategi harga bauran produk
- c. Metode harga pesaing²²

3. Tempat

²¹*Ibid*, hlm.15-16.

²²*Ibid*, hlm.15-19.

Saluran pemasaran atau saluran distribusi adalah serangkaian organisasi yang terkait dalam semua kegiatan yang digunakan untuk menyalurkan produk dan status pemilikinya dari produsen ke konsumen .pengertian ini menunjukkan bahwa perusahaan dapat menggunakan lembaga atau perantara untuk menyalurkan produk kepada konsumen akhir.²³Saluran pemasaran atau tempat yang digunakan oleh KBIH Nawawi Purworejo dalam memasarkan produknya terletak di Berjan, Purworejo.

4. Promosi

Menurut A. Hamdani promosi adalah merupakan salah satu variabel dalam bauran pemasaran yang sangat penting dilaksanakan oleh perusahaan dalam memasarkan produk.Sedangkan Menurut William J. Stanton, promosi adalah unsur dalam bauran pemasaran perusahaan yang didayagunakan untuk memberitahukan, membujuk, dan mengingatkan tentang produk perusahaan.

1. Bauran promosi

Dalam promosi terdapat komunikasi yang harus dibangun oleh pihak produsen kepada para konsumen, apalagi dengan para pelanggan setianya serta bauran promosi terdapat pendapat.

Menurut Hamdani promosi meliputi periklanan (*advertising*), penjualan perseorangan (*personal selling*), promosi penjualan (*sales promotion*),

²³Fajar Laksana, *Manajemen pemasaran pendekatan praktis*, (Yogyakarta, Graha ilmu, 2008), hlm.123.

hubungan masyarakat (*public relation*), informasi dari mulut kemulut (*word of mouth*), pemasaran langsung (*direct marketing*)

a. Periklanan (*advertising*)

Periklanan merupakan salah satu bentuk dari komunikasi impersonal yang digunakan oleh perusahaan barang atau jasa.

- 1) Iklan yang bersifat memberikan informasi.
- 2) Iklan membujuk.
- 3) Iklan pengingat.
- 4) Iklan pemantapan.

b. Penjualan perseorangan (*personal selling*)

c. Promosi penjualan (*sales promotion*)

d. Hubungan masyarakat *public relation*

e. Informasi dari mulut kemulut (*word of mouth*)

f. Pemasaran langsung (*direct marketing*)

B. Faktor yang mempengaruhi bauran promosi

Faktor bauran promosi menurut Michael J. Etzel yaitu:

- 1) Sifat pasar
- 2) Sifat produk
- 3) Daur hidup produk
- 4) Dana yang tersedia

C. Pendekatan menentukan strategi promosi

D. Promosi konsumen²⁴

4. Faktor faktor pengaruh strategi pemasaran

Lingkunga pemasaran adalah faktor-faktor dan kekuatan di luar bagian pemasaran yang mempengaruhi kemampuan manajemen pemasaran dengan memelihara hubungan dengan konsumen dengan baik. Lingkungan pemasaran terdiri dari lingkungan makro dan lingkungan mikro yang terdiri dari:

A. Lingkungan mikro adalah terdiri dari demografis, ekonomi, alam, teknologi, politik dan budaya.

1. Pemasok adalah bisnis dan individu-individu yang menyediakan sumber daya diperlukan oleh perusahaan dan para pesaing untuk memproduksi produk dan jasa.
2. Perantara perantara pemsaran adalah perusahaan yang membantu perusahaan lain dalam promosi, penjualan dan pendistribusian barang-barang akhir ke konsumen.
 - a. Perantara adalah perusahaan yang membantu menemukan pelanggan.
 - b. Perusahaan-perusahaan distribusi fisik adalah membantu menyimpan dan memindahkan barang tempat asal ketempat lain.
 - c. Agen-agen jasa pemasaran adalah agen yang membantu mempromosikan, memperiklankan dan mengarahkan produk kepasar.

²⁴Danang Sunyoto, *Strategi Pemasaran*, hlm.19-27.

d. Perantara-perantara keuangan adalah menjamin perusahaan kredit, asuransi dan membantu membiayai, membantu resiko akibat pembelian barang atau penjualan.

3. Pelanggan

- a. Pasar konsumen adalah membeli barang atau jasa untuk di konsumsi
- b. Pasar produsen adalah membeli barang atau jasa untuk mendapatkan laba.
- c. Pasar penjual adalah pembeli barang atau jasa untuk dijual lagi agar mendapat laba.
- d. Pasar pemerintah dan pasar non laba adalah pemerintah atau lembaga non laba yang membeli untuk memproduksi jasa atau publik.
- e. Pasar internasional adalah pembeli yang dari luar negeri, penjual, konsumen, dan pemerintah asing.

4. Pesaing adalah jumlah persaingan dengan jumlah pesaingan.

5. Publik/masyarakat adalah sekelompok yang memiliki kepentingan aktual/potensial atau memiliki dampak terhadap kemampuan perusahaan mencapai tujuan.

- a. Publik media adalah perusahaan harus dapat menibulkan nama baik perusahaannya melalui media, koran, radio, televisi.
- b. Publik pemerintah adalah mempertimbangkan perkembangan dalam pemerintah dan merumuskan pemasaran.

- c. Publik tindakan warga negara adalah pemasaran mungkin dipertanyakan oleh konsumen, kelompok lingkungan dan sebagainya.
 - d. Publik umum adalah memperhitungkan faktor publik umum tidak terhadap produk dan jalanya perusahaan.
 - e. Publik internal adaah meliputi pekerjaan kasar, pekerja belakang meja, komisaris.
- B. Lingkungan makro adalah perusahaan dan pemasok, perantara pemasok, pelanggannya, dan lain-laninya semua beroperasi di dalam suatu kekuatan makro membentuk peluang dan menimbulkan ancaman perusahaan.
- 1. Lingkungan demografis adalah populasipasar yang dibentuk dari, pendidikan, pola rumah tangga, serta gerakan regional.
 - 2. Lingkungan ekonomi adalah daya beli yang membutuhkan transaksi harga, tabungan, utang dan ketersediaan kredit.
 - 3. Lingkungan alam
 - 4. Linkungan teknologi
 - 5. Lingkungan politik adalah yang di pengaruhi hukum, badan pemerintah dan kelompok berpengaruh.
 - 6. Lingkungan kebudayaan adalah masyarakat yang dibesarkan membentuk kepercayaan, tata nilai dan norma.²⁵

F. Metode Penelitian

²⁵Thamrin Abdullah dan Francis Tantri, *Manajemen Pemasaran*, (Jakarta, PT Raja Grafindo Persada, cetakan kedua,Febuari), hlm.81-107.

1. Jenis penelitian

Penelitian ini termasuk penelitian lapangan (*field research*), yakni kegiatan penelitian di lingkungan tertentu untuk mengadakan pengamatan dan memperoleh data. Penelitian ini akan dilakukan di kantor KBIH Nawawi Purworejo. metode penelitian ini menggunakan metode kualitatif.

2. Subyek dan Obyek Penelitian

a. Subyek penelitian

Menurut Spradley dalam buku Sugiyono menyatakan bahwa dalam penelitian kualitatif menggunakan dinamakan *social situation* atau situasi sosial yang terdiri atas tiga elemen yaitu: tempat, pelaku, dan aktivitas yang berinteraksi secara sinergis.²⁶ Mengacu pada batasan tersebut maka subyek dalam penelitian ini adalah KBIH Nawawi Purworejo, sebagai tempat penelitian pimpinan KBIH.Nawawi Purworejoberserta karyawan sebagai pelaku subyek penelitian dan konsumen sebagai aktivitas subyek penelitian.

b. Obyek penelitian

Obyek penelitian adalah fokus masalah yang akan dicari jawabannya melalui penelitian. Adapun obyek dari penelitian ini adalah strategi pemasaran yang di terapkan oleh KBIH Nawawi Purworejodalam mempromosikan kepada masyarakat sekitar Purworejo.

²⁶Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Kombinasi, Penelitian Tindakan, dan Penelitian Evaluasi*, (Bandung: Alfabeta, 2014),hlm. 363.

3. Metode Pengumpulan Data

a. Observasi

Nasution dalam buku Sugiyono menyatakan bahwa, observasi adalah dasar semua ilmu pengetahuan. Para ilmuwan hanya dapat bekerja berdasarkan data, yaitu fakta mengenai dunia kenyataan yang diperoleh melalui observasi.²⁷ Dalam hal ini peneliti akan memperhatikan dan mengamati kondisi lingkungan kerja KBIH Nawawi Purworejodengan berbagai peristiwa-peristiwa yang berkaitan dengan proses strategi pemasaran.

b. Wawancara

Wawancara yang digunakan dalam penelitian ini adalah wawancara langsung dengan menggunakan alat bantu rekaman Hp. Tujuannya dari wawancara ini adalah untuk menemukan permasalahan secara lebih terbuka, dimana pihak yang diajak wawancara diminta pendapat, dan ide-idenya.

Dalam penelitian ini, peneliti akan mewawancarai pimpinan KBIH Nawawi Purworejo, marketing team, beberapa konsumen, dan pengunjung KBIH Nawawi Purworejountuk mencari informasi tentang KBIH Nawawi Purworejo.

c. Dokumentasi

²⁷Ibid, hlm. 377.

Metode dokumentasi merupakan studi dokumen yang berupa data-data tertulis mengandung keterangan dan penjelasan serta pemikiran tentang fenomena yang masih aktual.²⁸ Dalam metode ini peneliti bertujuan mencari data berupa buku-buku, jurnal, bulletin, majalah, artikel, foto-foto dan dokumen pendukung lainnya.

4. Metode analisis data

Metode analisis data yang digunakan dalam penelitian ini menggunakan metode analisis Miles dan Huberman, yang mana Menurut Miles dan Huberman dalam buku Sugiyono mengemukakan bahwa aktivitas dalam analisis data kualitatif dilakukan secara interaktif dan berlangsung secara terus menerus sampai tuntas, sehingga datanya sudah jenuh. Aktivitas dalam analisis data yaitu: *data reduction, data display, data conclusion drawing/verification*.²⁹

a. Data Reduction (Reduksi Data)

Mereduksikan data berarti merangkum, memilih hal-hal yang pokok, memfokuskan pada hal-hal yang penting, dicari tema dan polanya. Dengan demikian data yang telah direduksi akan memberikan gambaran yang lebih jelas, dan mempermudah peneliti untuk melakukan pengumpulan data selanjutnya, dan mencarinya bila diperlukan.

²⁸Suharsini Ari Kunto, *Prosedur penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, (Jakarta:Bina Aksara, 1989), hlm. 236.

²⁹Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Kombinasi, Penelitian Tindakan, Penelitian Evaluasi*, hlm. 376.

Dalam mereduksi data, setiap peneliti akan dipandu oleh tujuan yang akan dicapai. Tujuan utama dari penelitian kualitatif adalah pada temuan. Oleh karena itu, peneliti dalam melakukan penelitian, menemukan segala sesuatu yang dipandang asing, tidak dikenal, belum memiliki pola, justru itulah yang harus dijadikan perhatian peneliti dalam melakukan reduksi data.³⁰

b. *Data Display* (Penyajian Data)

Penyajian data adalah upaya mengorganisasikan data yakni menjabarkan (kelompok) data yang satu dengan kelompok data lainnya. Dengan mendisplaykan data, maka akan memudahkan untuk memahami apa yang terjadi, merencanakan selanjutnya berdasarkan apa yang telah dipahami.

Bila selama memasuki lapangan ternyata hipotesis yang dirumuskan selalu didukung oleh data pada saat dikumpulkan dilapangan, maka hipotesis tersebut terbukti, dan akan berkembang menjadi teori grounded. Teori grounded adalah teori yang ditemukan secara induktif, berdasarkan data-data yang ditemukan di lapangan, dan selanjutnya diuji melalui pengumpulan data yang terus menerus.

Penyajian data yang digunakan dalam penelitian ini adalah teks naratif.³¹

³⁰Matthew B. Miles dan A. Michael Huberman, *Analisis Data Kualitatif Buku Sumber Tentang Metode-Metode Baru*, terj. Tjetjep Rohendi Rohidi, (Jakarta: Universitas Indonesia Press, 2007), hlm. 16.

³¹*Ibid*, hlm. 17.

c. *Conclusion drawing/verification*

Peneliti menerapkan prinsip induktif dengan mempertimbangkan pola-pola data yang ada dan kecenderungan dari *display* data yang dibuat. Kesimpulan dapat dikatakan kredibel jika apa yang dideskripsikan didukung oleh bukti-bukti yang valid dan konsisten sesuai data yang dikumpulkan di lapangan, serta didasari keterpaduan dengan basis teoritis.³²

5. Metode Keabsahan Data

Untuk menguji keabsahan data dalam penelitian kuantitatif, maka ada teknik pengecekan keabsahan data, yakni triangulasi sebagai alat untuk pengecekan keabsahan data. Triangulasi adalah pengecekan data dari berbagai sumber dengan berbagai cara dan waktu.³³ Dengan demikian terdapat triangulasi sumber, triangulasi teknik pengumpulan data, dan waktu.³⁴

Pada penelitian ini, peneliti menggunakan menggunakan triangulasi sumber data, dan triangulasi metode pengumpulan. Hal ini bertujuan untuk memperoleh data yang *valid* dan dapat di pertanggungjawabkan.

Peneliti melakukan pengecekan dengan menggunakan triangulasi sumber adalah untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara

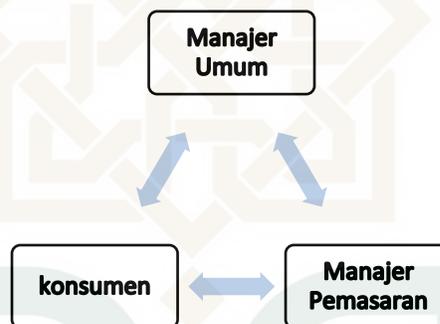
³²*Ibid*, hlm. 18.

³³Djaman Satori dan Aan Komarian, *Metode Penelitian Kualitatif*, (Bandung: Alfabeta, 2009), hlm. 170.

³⁴Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif Kombinasi, Penelitian Tindakan, Penelitian Evaluasi*, hlm. 439.

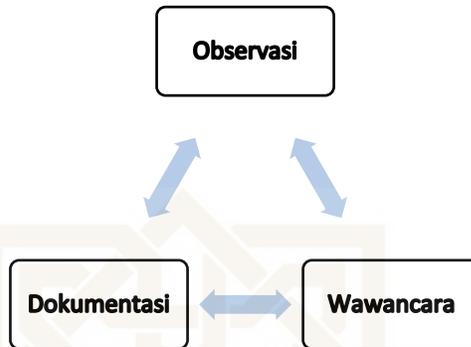
mengecek data yang telah diperoleh melalui beberapa sumber. Data dari ketiga sumber tersebut, tidak bisa dirata-ratakan seperti dalam penelitian kuantitatif, tetapi dideskripsikan, dikategorikan, mana pandangan yang sama, yang berbeda, dan yang spesifik dari tiga sumber data tersebut.

Gambar 1.1 Triangulasi Sumber Data



Peneliti menggunakan triangulasi metode pengumpulan data untuk menguji kredibilitas data dilakukan dengan cara mengecek data kepada sumber yang sama dengan metode yang berbeda. Bila dengan tiga metode pengujian kredibilitas data tersebut, menghasilkan data yang berbeda-beda, maka peneliti melakukan diskusi lebih lanjut kepada sumber data yang bersangkutan atau yang lain, untuk memastikan data mana yang dianggap benar.

Gambar 1.2 Trianggualasi Metode Pengumpulan Data



G. Sistematika pembahasan

Untuk memudahkan dalam memberikan alur pembahasan, maka penelitian ini akan ditulis dengan sistematika pembahasan sebagai berikut:

Bab I menyajikan pendahuluan, yang memaparkan latar belakang masalah, rumusan masalah, tujuan dan manfaat penelitian, telaah pustaka, kerangka teoritik, metode penelitian, dan sistematika pembahasan.

Bab II, berisi mengenai profil lembaga KBIH Nawawi purworejoyang meliputi sejarah berdirinya, letak geografis, visi misi dan tujuan, struktur organisasi, sarana dan prasarana, produk-produk perusahaan dan gambaran umum lainnya yang berkaitan dengan KBIH Nawawi purworejo.

Bab III, berisi tentang pembahasan strategi pemasaran yang dilakukan KBIH Nawawi purworejo.

Bab IV, berisi kesimpulan, saran-saran dan kata penutup. Selanjutnya bagian akhir dari skripsi ini adalah daftar pustaka (referensi), lampiran-lampiran, dan daftar riwayat hidup.





STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

BAB IV

PENUTUP

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan peneliti terkait strategi pemasaran di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi Purworejo Kecamatan Berjan Kabupaten Purworejo, maka dapat disimpulkan bahwa:

Penerapan strategi pemasaran di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi purworejo yaitu dengan menggunakan badal-badal toriqoh (kelompok zikir bersama sunah waljama"ah), ketokohan (leadership) sebagai strategi pemasaran yang sangat efektif dan mempengaruhi pemasaran serta tokoh sang Kiyai Chalwani sendiri, merupakan strategi pemasaran yang diterapkan di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi purworejo.

Secara keseluruhan penerapan strategi pemasaran di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi purworejo sangat efektif dan efisien dalam program strategi pemasaran dari produk, promosi, tempat dan harga sangat diperlukan dalam strategi pemasaran di kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi purworejo. maka ada beberapa hal yang perlu diperhatikan secara khusus bagi strategi pemasaran yang akan peneliti sampaikan pada penulis saran.

B. Saran-saran

Adapun saran-saran dari hasil temuan penelitian ini adalah sebagai berikut:

1. Hendaknya strategi pemasaran yang dilakukan saat ini jangan hanya mengandalkan informasi dari mulut ke mulut tapi juga memanfaatkan semua media dan teknologi. Dengan demikian kelompok bimbingan ibadah haji (KBIH) Nawawi Purworejo akan bisa memenuhi targed jamaah setiap tahunya.
2. Untuk mempermudah akses atau mendapatkan informasi tentang pendampingan bimbingan ibadah haji sebaiknya KBIH Nawawi Purworejo membuka beberapa cabang baru.
3. Peneliti selanjunya diharapkan tidak hanya meneliti bauran pemasarannya saja akan tetapi hal lain yang tentunya berkaitan dengan jasa pendampingan ibadah haji.

DAFTAR PUSTAKA

- Hariadi, Bambang, *Strategi Manajemen, Strategi Memenangkan Perang Bisnis*, Malang Jawa Timur: Bayumedia Publing, cetakan kedua 2005.
- Kotler Philip dan Armstrong Gary, *Prinsip-Prinsip Pemasaran*, (Jakarta: Penerbit Erlangga, 2008)
- Kotler, Philip. *Preinsip-Prinsip Pemasaran*, terj. Damos Sihombing. Jakarta: Erlangga, 2001.
- Kunto, Suharsini Ari, *Prosedur Penelitian Suatu Pendekatan Praktek*, Jakarta: Bina Kasara, 1989.
- Kurnianty, Sri, Analisis Strategi Promosi Pada Perusahaan Jasa Event Organizer (Studi Kasus CI Production PT. CB Media Komunikasi, *Skripsi*, (Tidak Diterbitkan) Bogor: Departemen Manajemen Fakultas Ekonomi dan Manajemen, Institut Pertanian Bogor, 2007.
- Martiman, *Strategi Pemasaran Barang Dan Jasa Perusahaan Melalui Media Iklan*, Journal ilmiah Widya, ISSN 2337-6686, STIE Sailndra 2014.
- Limakrisa, Nandan, Hary Susilo, Wilhelmus, *Manajemen Pemasaran Teori dan Aplikasi dalam Bisnis*, Jakarta: Mitra WacanaMedia, 2012.
- Laksana, Fajar, *Manajemen Pemasaran Pendekatan Pratis*, Graha Ilmu: Cetakan pertama 2008.
- Sunyoto, Danang, *Strategi pemasaran*, Jl. Cempaka Putih No 8 Deresan CT X, Gejayan, Yogyakarta, CAPS (center For Academic Publishing).
- Sari, Ade Prawita, Negara, I Made Kusma, Suardasan, I Wayan, Strategi Pemasaran Paket Wisata Melalui Online Di Truly Asia Tour and Travel, *urnal IPTA*, Vol. 4 No. 1, 2016, ISSN 2338-8633, Fakultas Pariwisata UNUD.
- Simbolon, Freddy, *Strategi Pemasaran Global Di Pasra Indonesia*, *Jurnal Ilmiah*, ISSN 2338-3321: Manegment derpartemen, Shchool of Business Manegment, Binus Universty.
- Suwarsono, *Manajemen Strategik*, Tangerang Sealatan: Cetakan kedelapn, Juni 2014.
- Syaukani, Iman, *Manajemen Pelayanan Haji Di Indonesia*, Jakarta : Puslitbang kehidupan keagamaan, 2009.
- Satori, Djaman, dan Aan Komarian, *Metode Penelitian Kualitatif*, Bandung: Alfabeta, 2009.

- Sudarmin, Strategi Syakaa Organizer Dalam Menyelenggarakan Islamic Book Fair Untuk Menyebar Luaskan Informasi Buku-Buku Islam, *Skripsi*, (Tidak Diterbitkan) Yogyakarta: Jurusan Komunikasi dan Penyiaran Islam UIN Sunan Kalijaga, 2008.
- Sugiyono, *Metode Penelitian Manajemen Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, Kombinasi, Penelitian Tindakan, dan Penelitian Evaluasi*, Bandung: Alfabeta, 2014.
- Sunyoto, Danang, *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran Konsep, Strategi dan Kasus*, Yogyakarta: CAPS, 2014.
- Trinton P.B, *Marketing Strategi, Meningkatkan Pangsa Pasar & Daya Saing*, Tugu Publisher, Cetakan 1, Oktober 2008.



LAMPIRAN-LAMPIRAN

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA

Lampiran

Daftar Interview Guide

1. Untuk pimpinan KBIH Nawawi Purworejo
 - a. Bagaimana pembuatan keputusan terkait terged pasar?
 - b. Apakah ada pengelolaan bagian pemasaran?
 - c. Bagaimana untuk menentukan Harga di KBIH Nawawi?
Apa keunggulan dari Produk di KBIH Nawawi?

Apakah tempat di KBIH Nawawi setrategis?

Bagaimana untuk menentukan Promosi di KBIH Nawawi?
 - d. Adakah tergedmen khusus untuk calon jamaah di KBIH Nawawi Purworejo?
2. Untuk bagian pemasaran di KBIH Nawawi Purworejo
 - a. Apakah anda, ikut dalam merumuskan strategi pemasaran di KBIH Nawawi Purworejo?
 - b. Apa ada target yang diterapkan dari pemimpin?
 - c. Apa keunggulan dari KBIH Nawawi dari, Harga, Produk, Tempat dan Promos?
 - d. Apa ada strategi khusus dari KBIH Nawawi Purworejo?
3. Untuk konsumen atau pengunjung KBIH Nawawi Purworejo
 - a. Tahun berapa bapak/ibu berangkat naik haji?
 - b. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi KBIH Nawawi Purworejo?
 - c. Apakah bapak/ibu pernah mlihat iklan atau promo tentang KBIH Nawawi Purworejo?
 - d. Kenapa bapak/ibu memilih KBIH Nawawi Purworejo?
 - e. Layanan apa yang bapak/ibu peroleh dari KBIH Nawawi Purworejo?
 - f. Apa kelebihan dari produk KBIH Nawawi Purworejo?
 - g. Apakah terjangkau biaya tersebut untuk masyarakat umum?
 - h. Apakah KBIH Nawawi Purworejo mudah dijangkau dari tempat tinggal bapak/ibu?
 - i. Apakah bapak/ibu pernah membeikan informasi kepada masyarakat tentang KBIH Nawawi Purworejo?

HASIL WAWANCARA

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Umroh (KBIH) Nawawi Purworejo

Nama	: Bapak. H. Muh Jahid, S.H.I
Jabatan	: Kepala KBIH Nawawi
Hari, Tanggal Wawancara	: Rabu, 06 September 2017
Pukul	: 16:00 s.d 17:30 WIB
Tempat	: Ruang Kepala KBIH Nawawi

1. Bagaimana pembuatan keputusan terkait terged pasar?

Jawaban:

“Untuk pemasaran melalui badal-badal toriqoh. Berbeda dengan jama”ah KBIH lainnya. Untuk rekrutmen jama”ah tiap tahunnya itu meminta data di Kemenag data jama”ah yang terdaftar diminta terus dijaring. Jadi otomatis jama”ah terjaring. Untuk calon jama”ah rata-rata sudah lanjut usia, juga di masyarakat belum punya pegangan siapa yang mau di ikuti sehingga kalau ada kumpulan langsung masuk. Dalam bahasa seperti ikan yang sudah terjaring. Di dalam KBIH Nawawi, model-model seperti itu tidak diperbolehkan oleh Bapak Kyai H. Chalwani. Yang diperbolehkan oleh Bapak Kyai H. Chalwani, mengujungi kerumah calon jama”ah dan menanyakan sudah mendaftaratau belum atau sudah, serta didata lagi apabila jama”ah masuk di KBIH Nawawi tanpa dengan paksaan. KBIH Nawawi juga tidak suka dengan hanya mengirim suarat karena tidak sopan. Pemasaran KBIH Nawawi hanya dengan cara personal khusus dengan terjung langsung ke para jama”ah dan jama”ah toriqoh”.

2. Apakah ada pengelolaan bagian pemasaran?

Jawaban:

“Ada, Hanya bagian lingkup Purworejo saja dan harus memiliki KTP Purworejo saja. Kala ada jama”ah dari luar kota Purworejo dan ingin ke KBIH Nawawi harus berKTP Purworejo karena para jama”ah KBIH Nawawi semua dari Purworejo. Berbeda dengan Umroh KBIH Nawawi tidak harus berKTP Purworejo. KBIH Nawawi juga memiliki Umroh. 3 tahun rata-rata jama”ah

Umroh 70 orang, untuk haji hanya 1 rombongan berjumlah 40 orang. Berbeda dengan awal-awal, karena terkendala dengan daftar tunggu yang panjang. Sementara dengan daftar tunggu yang panjang KBIH Nawawi beroperasi dalam waktu berjalan keberangkatan di tahun tersebut. Misalnya di tahun 2017, kami beroperasinya pada tahun 2017. Dalam keberangkatan ada pembimbing calon jama'ah sampai ke tanah suci untuk memandu para jama'ah di tanah suci tetapi kalau pembimbing tidak sampai ke tanah suci jama'ah berkurang karena masih tergantung dengan pembimbing. Karena tujuan KBIH Nawawi untuk memendirikan jama'ah supaya mandiri disana, tapi pada prakteknya hanya berapa persen. Tetapi pada jama'ah yang muda bisa mandiri, tapi yang sudah tua tidak bisa”.

3. Bagaimana untuk menentukan Harga di KBIH Nawawi?

Jawaban:

“Untuk harga rata-rata di Purworejo Rp.1.300.000,00 dan KBIH Nawawi juga Rp.1.300.000,00. Awal-awalnya hanya Rp.1.000.000,00 tapi sekitar 4 tahun terakhir ini menjadi Rp.1.300.000,00. Karena batas maksimal yang di patok dari pemerintah sekitar Rp.2.500.000,00 – Rp.3.000.000,00 untuk biaya. Untuk biaya tersebut sudah ada fasilitas yang diperoleh, mencakup pertemuan, pramanasik setiap bulanan, snack dan air mineral. Fasilitas-fasilitas yang lain ada, buku panduan, baju seragam, tas kecil, slayer dan tas rajut pembungkus koper terbuat dari plastik dari tambang. Adalah fasilitas yang diberikan oleh KBIH Nawawi”.

Apa keunggulan dari Produk di KBIH Nawawi?

Jawaban:

“Keunggulan dari KBIH Nawawi jelasnya dan besarnya dipesan-tren, salah satunya keunggulan yang kami miliki. Di samping itu, kami juga memiliki mukimin di tanah suci disaat dibutuhkan bisa mendampingi di dalam perjalanan haji dan Umroh di sana, berjumlah 5-8 orang dan siap membantu bila dibutuhkan ketika haji maupun Umroh, termasuk keunggulan dari KBIH Nawawi. Biaya juga lebih murah dibandingkan dengan KBIH lainnya sertanilai

keunggulan ada di ketokohan, kami punya tokoh Bapak Kyai H. Chalwani Nawawi dan termasuk pemakmur toriqoh dan dari sisi hubungan dengan pemerintah sangat baik, karena beliau juga mantan anggota DPD serta juga pintar dalam bekerjasama dengan pemerintah”

Apakah tempat di KBIH Nawawi setrategis?

Jawaban:

“Menurut kami letaknya sangat setrategis, karena di Berjan adalah jalur Provinsi di situ menghubungkan, ke Megelang, ke Purwokerto dan Semarang semua kendaraan umum maupun pribadi melewati jalan tersebut. Sehingga dari penjurur masyarakat purworejo KBIH Nawawi mudah dijangkau dengan kendaraan umum maupun kendaraan pribadi karena letaknya yang sangat setrategis, lebih-lebih disitu ada pondok pesantren dan Berjan lebih terkenal dari pada Kecamatannya. Lebih jelasnya lagi letak jualnya ada di ketokohan, kami punya tokoh Bapak Kyai H. Chalwani Nawawi dan termasuk pemakmur toriqoh dan dari sisi hubungan dengan pemerintah sangat baik, karena beliau juga mantan anggota DPD serta juga pintar dalam bekerjasama dengan pemerintah”.

Bagaimana untuk menentukan Promosi di KBIH Nawawi?

Jawaban:

“Kalau untuk promosi itu, kami mempunyai siaran radio Soltuna FM yang dimiliki An-Nawawi, dalam mempromosikan atau mengiklankan KBIH Nawawi menggunakan radio Sultuna FM itu sendiri. Di samping itu Bapak Kyai H. Chawani dalam mengisi acara tausiah bulanan yang bergilir ke setiap kecamatan dan di depan, tengah-tengah atau akhir tausiah di promosikan KBIH Nawawi. Tidak lupa jugamembikin selebaran kertas klipet, baleho dan sepanduk”.

4. Adakah segidmen khusus untuk calon jamaah di KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Ada, karena memang konsumen kita adalah para jama’ah toriqoh itu sendiri serta lebih banyak adalah masyarakat yang agamis. Sedangkan yang nasionalis juga ada tetapi persentasinya lebih sedikit dibandingkan yang lebih agamis. Rata-rata jama’ah dari golongan petani, pedagang dan pegawai”.



HASIL WAWANCARA

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Umroh (KBIH) Nawawi Purworejo

Nama	: Khamid Nur, S.H.I
Jabatan	: Manajemen Pemasaran
Hari, Tanggal Wawancara	: Selasa, 09 September 2017
Pukul	: 09:00 s.d 10:30 WIB
Tempat	: Ruang KBIH Nawawi

1. Apakah anda, ikut dalam merumuskan strategi pemasaran di KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Iya ikut, saya dalam emasaran di KBIH Nawawi. Hanya bekerja sama dengan sebagian Alumni KBIH , di masing masing kecamatan. Untuk rumusan dikerjakan bersama sama oleh pengurus KBIH setelah kepulangan haji tahun sebelumnya. Adapun Umroh dirumuskan bersama menjelang keberangkatan kurang lebih 4 bulan, karena keberangkatan setiap tahunnya hanaya sekali”.

2. Apa ada target yang diterapkan dari pemimpin?

Jawaban:

“Target pimpinanan terkait dengan haji, setiap tahunnya yang penting kita mampu memberangkatan 1 rombongan atau sekitar 40 jama”ah. Karena ketika sedikit bisa mendapat teguran dari pemerintah sehingga eksistensi KBIH terancam. Adapun umroh setiap tahunnya kita menargedkan 70 jama:ah sekali keberangkatan”.

3. Apa keunggulan dari KBIH Nawawi dari, Harga, Produk, Tempat dan Promos?

Jawaban:

“Keunggulan KBIH Nawawi dalam produk tentunya sama dengan yang lain yaitu Haji, Umroh, dan Badal Haji. Namun mengingat penyelenggaraan Haji yang target jama”ah tdak banyak maka dalam pengurusan pun semakin mudahdan maksinal. Adapun harga kita dalam bimbingan Haji sangat murah sekali dibanding dengan yang lain, dimana kita tidak mengambil keuntungan

dari biaya manasik/bimbingan, untuk 3 tahun terakhir biaya Rp 1.300.000,00. Adaun Umroh memang harga agak tinggi sekitar 2050 USD. Namun tentunya fasilitas & kenyamanan yang kita prioritaskan. Untuk tempat tentunya sangat mendukung karena disekitar lingkungan pondok pesantren, dan promosi pun kita sering menggunakan fasilitas yang ada meliputi penyebaran brosur ke unit unit koperasi, alumni pondok, jama'ah Thoriqoh dan lain-lainnya, dan juga melewati radio, pemasangan sepanduk dan lain-lainnya".

4. Apa ada strategi khusus dari KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

"Strategi khusus KBIH Nawawi selain dari pengarahan kordinator-kordinator di masing-masing kecamatan, tentu menggunakan figur Kyai, dimana setiap akan ada acara/program umroh menyuarkan ditengah-tengah masyarakat, strategi yang lain semisal pelayanan dimulai dari jama'ah mendaftar Haji, sehingga sampai tahu keberangkatan sudah masuk otomatis ke KBIH Nawawi".

HASIL WAWANCARA

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Umroh (KBIH) Nawawi Purworejo

Nama : Matin Christianto Suryo
 Jabatan : Jamaah KBIH Nawawi
 Hari, Tanggal Wawancara : Selasa, 09 September 2017
 Pukul : 14:00 s.d 13:20 WIB
 Tempat : Di rumah

1. Tahun berapa bapak/ibu berangkat naik haji?

Jawaban:

“Berangkat Umroh pada tahun 2017”.

2. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Dari informasi pengajian”.

3. Apakah bapak/ibu pernah melihat iklan atau promo tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Datang langsung ke kantor KBIH Nawawi”.

4. Kenapa bapak/ibu memilih KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Dekat, dapat dipercaya karena tiap tahunnya memberangkatkan Umroh/Haji”.

5. Layanan apa yang bapak/ibu peroleh dari KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Kepastian berangkat, fasilitas Umroh/Haji, layanan sampai rumah (adminitrasi)”.

6. Apa kelebihan dari produk KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“jaminan kepastian keberangkatan”.

7. Apakah terjangkau biaya tersebut untuk masyarakat umum?

Jawaban:

“Terjangkau dan standar”.

8. Apakah KBIH Nawawi Purworejo mudah dijangkau dari tempat tinggal bapak/ibu?

Jawaban:

“Mudah dan akses tranfotasinya juga dekat”.

9. Apakah bapak/ibu pernah membeikan informasi kepada masyarakat tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Penah karena pelayanan yang naik dan pasti”

HASIL WAWANCARA

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Umroh (KBIH) Nawawi Purworejo

Nama : Suharti Dwijo Sewoyo
 Jabatan : Jamaah KBIH Nawawi
 Hari, Tanggal Wawancara : Selasa, 09 September 2017
 Pukul : 16:00 s.d 17:30 WIB
 Tempat : Di rumah

1. Tahun berapa bapak/ibu berangkat naik haji?

Jawaban:

“Berangkat Haji pada tahun 2008 / 09 Dulhijah 1429 sedangkan Umroh Senen, 21-02-2017”.

2. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Dari baleho di pinggir jalan”.

3. Apakah bapak/ibu pernah melihat iklan atau promo tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Ya.....pernah lihat di pinggir jalan”.

4. Kenapa bapak/ibu memilih KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Saya kenal dengan Bapak Kyai H. Chalwani yang memiliki KBIH Nawawi”.

5. Layanan apa yang bapak/ibu peroleh dari KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Manasik haji/Umroh, mukena, tas, buku panduan dan seragam”.

6. Apa kelebihan dari produk KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Di Mekah dan Medinah hotel dekat dengan Masjid, Masakan memuaskan dan Wisata beragam”.

7. Apakah terjangkau biaya tersebut untuk masyarakat umum?

Jawaban:

“Terjangkau dan pelayanan memuaskan”.

8. Apakah KBIH Nawawi Purworejo mudah dijangkau dari tempat tinggal bapak/ibu?

Jawaban:

“Mudah dan terjangkau”.

9. Apakah bapak/ibu pernah membeikan informasi kepada masyarakat tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“penah”.

HASIL WAWANCARA

Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Umroh (KBIH) Nawawi Purworejo

Nama	: Yunus Susanto
Jabatan	: Jamaah KBIH Nawawi
Hari, Tanggal Wawancara	: Selasa, 09 September 2017
Pukul	: 09:00 s.d 10:30 WIB
Tempat	: Di rumah

1. Tahun berapa bapak/ibu berangkat naik haji?

Jawaban:

“Haji saya belum, umroh dalam rencana”.

2. Dari mana bapak/ibu mendapatkan informasi KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Setahu saya, mengenal KBIH Nawawi dari saluran radioa, baleho dan dari alumni pondok pesantren An-Nawawi dan dari masyarakat pernah menggunakan jasa KBIH Nawawi serta kenal dengan kyai yang memiliki pondok”.

3. Apakah bapak/ibu pernah melihat iklan atau promo tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Saya mengerti KBIH Nawawi karena melihat baleho dipinggir jalan dan tepat dengan komplek pondok pesantren An-Nawawi, serta diberi tahu oleh alumni pondok pesantren An-Nawawi bahwa di situ ada KBIH Nawawi”.

4. Kenapa bapak/ibu memilih KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Karena KBIH Nawawi dikenal oleh masyarakat Purworejo di karenakan KBIH Nawawi di miliki oleh bapak Kyai Chalwani yang memiliki pondok, sekolah. Makanya itu saya percaya dengan KBIH Nawawi”.

5. Layanan apa yang bapak/ibu peroleh dari KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“pelayanan yang di berikan oleh KBIH Nawawi sangat memuaskan dari segi, fasilitas yang diberikan ada tas, buku panduan, koper, seragam, dan lain-laninya. Trusss... sambin berpikir (mata melihat keatas) pelayanan juga bagus dari segi makanan di tanah suci menu Indonesia, hotel dekat dengan masjid Madinah dan Mekah dan juga wiasata religi sangat bagus”.

6. Apa kelebihan dari produk KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Kelebihan dari KBIH Nawawi dari fasilitas yang diberikan bermacam-macam seperti,buku panduan, seragam, tas, buku doa. Kalau fasilitas di Arap misalnya, makanan menu Indonesia, wisata religi agama beragam. Serta hotel dekat dengan masjid Medinah dan masjid Mekah selain itu juga ada pendamping dari KBIH yang menetap di Arap dan sosok kyai yang terkenal di Purworejo ”.

7. Apakah terjangkau biaya tersebut untuk masyarakat umum?

Jawaban:

“kalau harga sangat terjangkau bagi masyarakat di kalangan atas sampai bawah, karena hanya Rp 1.300.000,00. Itu sudah mendapatkan fasilitas pramanasik, buku paduan, buku doa, tas kecil, seragam, dan snak, air minum”.

8. Apakah KBIH Nawawi Purworejo mudah dijangkau dari tempat tinggal bapak/ibu?

Jawaban:

“Lokasi sangat strategis dan menguntungkan buat pemasaran apalagi pak Kyai Chawani terkenal, lokasinya juga lebih meguntungkan dan sangat mudah di jangkau karena di jalan besar yang menghubungkan arah ke kota besar, dan lokasi satu lahan dengan pondok An-Nawawi,

Sekolah SD, SMP, SMA dan Perguruan Tinggi An-Nawawi serta menggunakan kendaraan umum juga mudah apa lagi pake kendaraan pribadi”.

9. Apakah bapak/ibu pernah membeikan informasi kepada masyarakat tentang KBIH Nawawi Purworejo?

Jawaban:

“Perna menginformasikan kepada masyarakat yang dekat dengan saya seperti temen, keluarga, dan saudara-saudara”.

Lampiran Foto-foto KBIH Nawawi Purworejo



Foto kantor KBIH Nawawi dan suasana dalam kantor KBIH Nawawi Purworej



Kantor yayasan An-Nawawi, gedung aula KBIH Nawawi dan gedung Thoriqoh



Foto roko-ruko An-Nawawi



Wawancara bagian pemasaran KBIH Nawawi Purworejo Bapak Khamid Nur,
S.H.i



Wawancara kepada konsumen KBIH Nawawi Purworejo Ibu Suharti



Wawancara kepada konsumen KBIH Nawawi Purworejo Bapak Matin





**KEPUTUSAN KEPALA KANTOR WILAYAH
KEMENTERIAN AGAMA PROVINSI JAWA TENGAH
NOMOR 1301 TAHUN 2015**

TENTANG

**PENETAPAN KEMBALI IJIN OPERASIONAL KELOMPOK BIMBINGAN
"AN NAWAWI" KABUPATEN PURWOREJO**

DENGAN RAHMAT TUHAN YANG MAHA ESA

KEPALA KANTOR WILAYAH KEMENTERIAN AGAMA PROVINSI JAWA TENGAH,

Menimbang :

- a. bahwa dalam rangka melaksanakan ketentuan Pasal 17 ayat 2 Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012, dipandang perlu menetapkan kembali ijin operasional kepada Kelompok Bimbingan "AN NAWAWI" Jalan Letjen Suprpto Berjan Gebang Purworejo;
- b. bahwa setelah dilakukan penelitian administrasi terhadap kelengkapan berkas Perpanjangan Ijin Operasional, Kelompok Bimbingan "AN NAWAWI" Jalan Letjen Suprpto Berjan Gebang Purworejo telah memenuhi persyaratan untuk diberikan perpanjangan ijin operasional;
- c. bahwa berdasarkan pertimbangan sebagaimana dimaksud pada huruf a dan huruf b, perlu menerbitkan Keputusan Kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Provinsi Jawa Tengah tentang Penetapan Kembali Ijin Operasional Kelompok Bimbingan "AN NAWAWI" Jalan Letjen Suprpto Berjan Gebang Purworejo.

Mengingat :

1. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2008 Nomor 60, Tambahan Lembaran Negara Republik Indonesia Nomor 4845);
2. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 34 tahun 2009 tentang Penetapan Peraturan Pemerintah Pengganti Undang-undang Nomor 2 Tahun 2009 tentang Perubahan Atas Undang-undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2009 Nomor 142);
3. Peraturan Pemerintah Nomor 79 Tahun 2012 tentang Pelaksanaan Undang-Undang Nomor 13 Tahun 2008 tentang Penyelenggaraan Ibadah Haji (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 186);
4. Peraturan Presiden Nomor 7 Tahun 2015 tentang Organisasi Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2015 Nomor 8);

5. Peraturan Presiden.....

5. Peraturan Presiden Nomor 24 Tahun 2010 tentang Kedudukan, Tugas, dan Fungsi Kementerian Negara serta Susunan Organisasi, Tugas, dan Fungsi Eselon I Kementerian Negara; sebagaimana telah diubah dengan Peraturan Presiden Nomor 135 Tahun 2014, tentang Perubahan Ketujuh Atas Peraturan Presiden 24 Tahun 2010 tentang Kedudukan, Tugas, dan Fungsi Kementerian Negara serta Susunan Organisasi, Tugas, dan Fungsi Eselon I Kementerian Negara (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2014 Nomor 273);
6. Peraturan Menteri Agama Nomor 13 Tahun 2012 tentang Organisasi dan Tata Kerja Instansi Vertikal Kementerian Agama (Berita Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 592);
7. Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012 tentang Penyelenggaraan Haji Reguler (Lembaran Negara Republik Indonesia Tahun 2012 Nomor 898).

- Memperhatikan :
1. Keputusan Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah Nomor 799 Tahun 2013 tentang Pedoman Operasional Kelompok Bimbingan.
 2. Surat Direktur Jenderal Penyelenggaraan Haji dan Umrah Nomor : Dt.VII.1/1/Hj.09/10840/2013 tanggal 26 Desember 2013 perihal Perizinan KBIH sesuai Peraturan Menteri Agama Nomor 14 Tahun 2012.
 3. SuratKepala Kantor Kementerian Agama Kabupaten Purworejo Nomor : Kd.11.06/3/Hj.02/621/2015 tanggal 13 April 2015 Perihal Rekomendasi Perpanjangan Ijin Operasional Kelompok Bimbingan Ibadah Haji An Nawawi.
 4. Surat Ketua Forum Komunikasi Kelompok Bimbingan Ibadah Haji Provinsi Jawa Tengah Nomor : 24/PW PK-FKBIH JT/IV/2015 tanggal 06 April 2015 Perihal Perpanjangan Izin Operasional.

MEMUTUSKAN

- Menetapkan : **KEPUTUSAN KEPALA KANTOR WILAYAH KEMENTERIAN AGAMA PROVINSI JAWA TENGAH TENTANG PENETAPAN KEMBALI IJIN OPERASIONAL KELOMPOK BIMBINGAN "AN NAWAWI" KABUPATEN PURWOREJO.**
- KESATU : Menetapkan kembali Ijin Operasional Kelompok Bimbingan Ibadah Haji "AN NAWAWI" Jalan Letjen Suprpto Berjan Gebang Purworejo sebagai Pembimbing Ibadah.
- KEDUA : Kelompok Bimbingan sebagaimana dimaksud pada diktum Kesatu hanya melaksanakan bimbingan ibadah haji dan bukan sebagai Penyelenggara Ibadah Haji.

KETIGA.....

Lampiran

DAFTAR UMROH TAHUN 2017 KBIH NAWAWI PURWOREJO

No.	NAMA LENGKAP	ALAMAT
1	Achmad Chalwani Nawawi	Berjan 01/05 Gintungan Gebang Purworejo
2	Mahfud Zunaedi Arjo	Taman Mutiara Persada Blok A3/1, Rojoimo, Wonosobo
3	Nilah Muhyanto Ahmad	Bogoran 02/01 Bogor Sapuran Wonosobo
4	Salsabella Rahma Dewi	Kliwonan No. 82 RT 04 RW 07 Wonosobo barat, Wonosobo
5	Mulyati Sudihardjo Sastro	Gondangsari 04/02 Rejosari Kepil Wonosobo
6	Rubaenah Sutrisno Dahroni	Gilingan RT 02 RW 18, Gondowulan, Kepil
7	Erwin Setiawan Achmad Soip	Gilingan RT 02 RW 18, Gondowulan, Kepil
8	Sutrisno Dahroni Wongso Parto	Gilingan RT 01 RW 17, Gondowulan, Kepil
9	Wakidah Dulah Usup	Kroyo Kidul 02/04 Kroyo Gebang Purworejo
10	Ruminah Truno Disono	Grantung 1 01/03 Grantung Bayan Purworejo
11	Chusni Muhdor Abdurohman	Rogoditan 06/03 Sutoragan Kemiri Purworejo
12	Roliyah Saluki Ronokromo	Bayan 02/01 Bayan Bayan Purworejo
13	Turinah Achmad Ujud	Krajan 02/01, Sutoragan, Kemiri, Purworejo
14	Sri Soderikah Muhrowi	Tengahan 04/05 Seren Gebang Purworejo
15	Darmanto Kasan Warni	Sutogaten 02/03 Pituruh Pituruh Purworejo
16	Astokiyah Rokhim Rosidi	Rogoditan 06/03 Sutoragan Kemiri Purworejo
17	Tuminarsih Pawiro Diono	Bayan 02/01 Bayan Bayan Purworejo
18	Sarno NitiWarso Kasanmulyo	Cocolan 01/04 Pacekelan Purworejo Purworejo
19	Siti Murwani Amad Tarmadi	Cocolan 01/04 Pacekelan Purworejo Purworejo
20	Soniyah Ranuwijoyo Sonto	Dusun 1 01/02 Kiyangkongrejo Kutoarjo Purworejo
21	Grebeg Amat Umar	Dusun Pesantren 02/06 Dlangu Butuh Purworejo
22	Marisih Moh Irdal	Dusun Pesantren 02/06 Dlangu Butuh Purworejo
23	Sunarwi Kholil Sadono	Kledung Kradenan Lingk. V Kledung Banyuurip Purworejo
24	Haryani Sri Mulyani	Sutogaten 02/03 Pituruh Pituruh Purworejo
25	Nunung Haryani Surowiryo	Paduroso 03/01 Kalimeneng Kemiri Purworejo
26	Murdani Abu Djamro	Jogonandan 02 02 Lubang Kidul Butuh Purworejo
27	Siti Walimah Kalimi	Jogonandan 02/02 Lubang Kidul Butuh Purworejo
28	Ponisem Amat Musran	Jrakah Bayan Purworejo
29	Siti Solichah Abdulah	Dusun IV 01/04 Karangrejo Kutoarjo Purworejo
30	Mudakir Djarkasi Romodoso	Gondoriyo RT 01 RW 03, Winong lor, Gebang, Purworejo
31	Muryam Amat Iksan	Mejingwetan 01/03 Botodaleman Bayan Purworejo
32	Suharno Nilo Wisastro	Bedug bagelen RT 03 RW 02, Bagelen, Purworejo
33	Nataij Kholil Chalimi	Santren RT 02 RW 03, Winong, Kemiri, Purworejo
34	Amat Nawawi Amat Reluan	Lugosobo 03/03 Lugosobo Gebang Purworejo
35	Sri Kabul Banu	Prapag Lor 01/01 Prapag Lor Pituruh Purworejo

36	Nanang Abdul Fatah	Bambon RT 02 RW 05, Sambeng Bayan, Purworejo
37	Martin Christianto Suryo	Dusun Modo RT 02 RW 04, Purwosari, Kutoarjo
38	Suharti Dwijo Sewoyo	Dusun Modo RT 02 RW 04, Purwosari, Kutoarjo
39	Mudasir Dulah Mamur	Ranerejo 02/01 Klirong Kebumen
40	Sofiroh Saluchi Idris	Kuwarisan 03/05 Kutowinangun Kebumen
41	Muhamad Khanif Asngari	Dsn Jetis rt 04 rw 16, Rambeanak, Mungkid, Magelang
42	Soenarto Djaenuri Ikhsan	Nerangan RT 37 RW 14, Kajoran, Magelang
43	Djendjem Ruwaidah Mustamar	Sunggingan RT 32 RW 12, Kajoran, Magelang
44	Kosiyatun Suhari Pokol	Tunggangan 01/05 Wuwuharjo Kajoran Magelang
45	Afifah Nabil Hasna Aisy	Soko rt 01 rw 06, Sewukan, Dukun, Magelang
46	Suparmi Kromodimejo Kinomo	Tlatar rt 01 rw 03, Krogowanan, Sawangan, Magelang
47	Rakimin Marta Setiko	Sempon rt 01 rw 03, Wates, Dukun, Magelang
48	Sutijah Dulmanan Mangun Dimejo	Sempon rt 01 rw 03, Wates, Dukun, Magelang
49	Kadari	Wonokerto rt 06 rw 02, Ngargoretno, Salaman, Magelang
50	Tugjiono Guno Wikarto	Gatak lamat RT 01 RW 01, Pucungrejo, Muntilan, Magelang
51	Partini Mat Kahar	Gatak lamat RT 01 RW 01, Pucungrejo, Muntilan, Magelang
52	Didik Suprpto Suparman	Solo
53	Parji Tordjo Gimin	Solo
54	Januk Haryani Jomo Suwarno	Solo
55	Tutur Wahyuni Ahmad Taklim	Solo
56	Ashari Islam Salamun	Malang
57	Arifin Mustari Abu Saidi	Jl. Candi panggung barat 22 RT 01 RW 18, Mojolangu, Lowokwaru, Malang
58	Siti Rusbandiyah Aqso Bandi	Jl. Candi panggung barat 22 RT 01 RW 18, Mojolangu, Lowokwaru, Malang
59	Suharto Bahri	Papan mas blok G No. 22, rt 12 rw 06, Sera mekar, Tambun selatan Bekasi
60	Melly	Lampung
61	Istadi Achmad Isroil	Wisma Harapan Blok B.6 No. 34, rt 02 rw 09, Gembor, Priuk, Tangerang
62	Arsasih Wahyudiyah	Solo
63	Sigit Basuki Wasito	Wonosobo
64	Retno	Jakarta
65	Sugio Ngadirun Abdul Karim	Wonosobo
66	Salminah	Kertek rt 06 rw 03, Batusari, Sapuran, Wonosobo
67	Napingah	Dukuh Kuniran rt 01 rw 04, Prigelan, Pituruh, Purworejo

DAFTAR UMROH TAHUN 2016 KBIH NAWAWI PURWOREJO

NO	NAMA JAMAAH	ALAMAT
1	Achmad Chalwani Nawawi	Berjan RT 01 RW 05, Gintungan, Gebang, Purworejo
2	Ahmad Abdul Jalil	Brunorejo, RT 01 RW 01, Brunorejo, Purworejo
3	Mahfud Zunaedi Arjo	Perumahan Mutiara Persada, Blok.A3/1, Rojoimo, Wonosobo
4	Didik Suprpto Suparman	Solo
5	Rosiyah Basri Tarmin	Ngumbul Rt 02 Rw 05, Kepil
6	Susilo Suroatmojo Surodikromo	Karang Sari, RT 03 RW 01, Sapuran, Wonosobo
7	Hernawati Farida Saptarini	Sleman
8	Rusidah Darmo Sumitro	Sleman
9	Djoko Hendrardjo Trihatmoko	Ds.Jurug RT 003 RW 006, Mojosongo, Boyolali
10	Ummy Prasetyowati Djoko	Ds.Jurug RT 003 RW 006, Mojosongo, Boyolali
11	Hirra Dwi Perka Eka Putranti	Krandegan, Rt 002 Rw 001, Kalisemo, Loano, Purworejo
12	Muhamad Khudlori Supadi	Selosari, RT 04 RW 09, Wates Dukun, Magelang
13	Rini Kurniawati Muhrodi	Selosari, RT 04 RW 09, Wates Dukun, Magelang
14	Tuwarni Wito Wiyono	Dsn. Klangan Rt 001 Rw 007, Sawangan, Magelang
15	Tri Haryana Dadya Wiharja	Soko, Rt 004 Rw 006 Sewukan, Dukun, Magelang
16	Noto Diharjo Kromo	Dsn. Tempuran, Rt 01 RW 01, PandanRetno, Srumbung Magelang
17	Pandumi Noto Diharjo	Dsn. Tempuran, Rt 01 RW 01, PandanRetno, Srumbung Magelang
18	Siti Maryam Jaya Suprpta	Grogol, Rt 002 Rw 004, Mangunsoko, Dukun, Magelang
19	Sutari Amat Damami	Grogol, Rt 001 Rw 004, Mangunsoko, Dukun, Magelang
20	Siti Khotijah Marjuki	Dsn.Babandan, Rt 001 Rw 003, Polengan, Srumbung, Magelang
21	Daryanto Noto Diharjo	Dsn. Tempuran, Rt 001 Rw 001, PandanRetno, Srumbung Magelang
22	Purwanti Klimin Resotaruno	Dsn. Tempuran, Rt 001 Rw 001, PandanRetno, Srumbung Magelang
23	Atma Miharja Kramaduryo	Dsn. Tempuran, Rt 001 Rw 001, PandanRetno, Srumbung Magelang
24	Muhadi Wirejo Dimejo	Dsn.Seketi, Rt 001 Rw 009, Butuh, Sawangan, Magelang

25	Jumirah Atmo Rejo	Dsn.Seketi, Rt 001 Rw 009, Butuh, Sawangan, Magelang
26	Karidi Kartowinangun Donoreso	Limus Kedung Sari, RT 003 RW 005, Kedung Sari, Purworejo
27	Ngadiman Afandi Setrowiryo	Luweng Lor, Rt 001 Rw 002, Pituruh, Purworejo
28	Ruliyah Saji Dulwahid	Luweng Lor, Rt 001 Rw 002, Pituruh, Purworejo
29	Tabikhun Sulur Kromontono	Dusun Ngabean, RT 003 RW 004, Gebang, purworejo
30	Bingah Suhandi Dipakrama	Gemawang, RT 018 RW 005, Marongsari, Sapuran
31	Kadis Cipto Musiron	Gemawang, RT 018 RW 005, Marongsari, Sapuran
NO	NAMA JAMAAH	ALAMAT
32	Suwarti Isrofi Saib	Ngasinan Kidul Rt 01 Rw 012, Kalikajar, Wonosobo
33	Maryanto Djoyo Karso	Dologan, RT 004 RW 002, Wadas, Kajoran, Magelang
34	Aspiyah Ngabdulloh Bahran	Dologan, RT 004 RW 002, Wadas, Kajoran, Magelang
35	Emi Widayati Maryanto	Dologan, RT 004 RW 002, Wadas, Kajoran, Magelang
36	Masngad Rohmat Samsi	Sidototo Balingasal Kebumen
37	Sururudin Amad Sari	Kaligowong, Wadaslintang, Wonosobo
38	Siti Rohani Takrip	Popongan, RT 001 RW 002, Banyu Urip, Purworejo
39	Siti Murtasilah Moch Mahsuri	Popongan, RT 001 RW 002, Banyu Urip, Purworejo
40	Sartono Amad Rajak	Tunjungtejo, Rt 001 Rw 002, Pituruh, Purworejo
41	Resodiharjo Al Lepot	Munggangsari, Rt 002 Rw 001, Grabag , Purworejo
42	Karsiyatun Riyadi Surontono	Munggangsari, Rt 002 Rw 001, Grabag , Purworejo
43	Rusdati Zaeni Abdulkodir	Ds.Blekatuk Rt 02 Rw 01, Pituruh, Purworejo
44	Koewadi Wongso Kariyo	Gedongan, Rt 002 Rw 004, Majir, Kutoarjo
45	Melik Dolah Usup	Gedongan, Rt 002 Rw 004, Majir, Kutoarjo
46	Mohamad Soebari Redjosuwito	Lugosobo, Rt 002 Rw 002, Gebang, Purworejo
47	Karsinah Abu Darmo	Tuksongo, Rt 001 Rw 003, Purworejo
48	Siti Ngaisah Jamil	Sutoragan Rt 002 Rw 001, Kemiri, Purworejo
49	Soegiat Wiryo Sengojo	Pagak Indah, Rt 01 Rw 10 Sumpersari, Banyu Urip, Purworejo
50	Alfiyah Amat Kusairi	Pagak Indah, Rt 01 Rw 10 Sumpersari, Banyu Urip, Purworejo
51	Siti Zaenab Jamil	Podourip Rt 08 Rw 02, Petanahan, Kebumen
52	Much Chajad Aulawi Wiroseco	Popongan Rt 001 Rw 002, Banyuurip, Purworejo
53	Siti Mutmainah Tamsir	Popongan Rt 001 Rw 002, Banyuurip, Purworejo
54	Sri Sulasmi Hadi Suwito	Butuh, Rt 003 Rw 006, Butuh, Purworejo
55	Rusmiyati Cokro Wikarto	Krajan Rt 02 Rw 02, Butuh, Purworejo
56	Mursiyatun Amat Munawar	Kuwaraan, Rt 001 Rw 001, Kedungsari, Purworejo
57	Hernani Sulistyaningsih Sutjip	Jl.Bentengan VI Gg SKI V, Rt 07 Rw 05 Tanjung Priok, Jakarta Utara
58	Sardjono Muchamad Ichsan	Perum Korpri, Sucen, Bayan, Purworejo
59	Musahab Abdul Wahab	Burikan 001/002 Sidorejo Kajoran Magelang

60	Sutarti Ponco Miharjo	Burikan 001/002 Sidorejo Kajoran Magelang
61	Iswati Iswadi Asmoredjo	Lingkungan Krajan RT 04 RW 01, Wujil, Bergas, Semarang
62	Syafira Al Dawiyah Mukti	Lingkungan Krajan RT 04 RW 01, Wujil, Bergas, Semarang
NO	NAMA JAMAAH	ALAMAT
63	Rukiyah Mangun Pawiro	Blanten Rt 001 Rw 006, Dukun Magelang
64	Sri Suryanti HarjoSumarto	Klangon Rt 001 Rw 007, Sawangan, Magelang
65	Tahmid Nur Mansur	Manis Jangan RT 03 RW 03, Seren, Gebang, Purworejo
66	Ngatemi Atmo Pawiro	Selosari RT 03 RW 09, Wates, Dukun, Magelang
67	Sumardi To Harjo	Argosono RT 01 RW 01, Kalibening, Dukun, Magelang
68	Muntati Ali Diwirya	Wonosari 002/004 Wonosari Kebumen Kebumen
69	Sri Untung Djaeni	DK. Wetan 001/005 Pituruh Pituruh Purworejo
70	Siti Asiyah Zaenudin	Kulahan 007/001 Sucenjuritengah Bayan Purworejo
71	Supratno Kasan Rahmat	Kagungan Duwur RT 02 RW 02, Kagungan, Kepil, Wonosobo
72	Mungkono Al Darman Amiharjo	Karang Tengah RT 06 RW 02, Randusari, Kepil, Wonosobo
73	Laila Putri Puspa Juita	Jl.Makasar RT 11, Sungai Siring, Samarinda
74	Bambang Rahayu Mardimiharjo	Soko RT 01 RW 06, Sewukan, Dukun , Magelang
75	Muh Heriyanto Sucipto	Loano wetan 004/002 Loano Purworejo
76	Siti Kotiah Surip	Loano wetan 004/002 Loano Purworejo
77	Tri Sucipto Mawardi	Kedungpoh 003/003 Kedungpoh Loano Purworejo
78	Salimah Amat Bahrun	Kedungpoh 003/003 Kedungpoh Loano Purworejo
79	Khoirul Umam Dimyati	Jl.Badik 3 no.27 RT 07 RW 03, Tebel, Gedangan, Sidoarjo
80	Joko Santosa	Boyolali
81	Arif Nur Bakhtiar	Boyolali
82	Wahyudi Suyanto Daroji	Purworejo
83	Nasikin Moch Syamsudin	Popongan RT 05 RW 02, Banyuurip, Purworejo
84	Slamet Istijab Martopawiro	Ngemplak RT 02 RW 04, Gebang, Purworejo

DAFTAR UMROH TAHUN 2015 KBIH NAWAWI PURWOREJO

NO	NAMA	ALAMAT
1	KH. Achmad Chalwani	Berjan Gebang Purworejo
2	K. R. Maulana Alwi	Berjan Gebang Purworejo
3	Drs. H. R. Mahsun Zain	Bupati Purworejo
4	Suryadi	Sikempong 03/03 Tegalsari Bruno Purworejo
5	Suyanto	Tegalsari 02/04 Bruno Purworejo
6	Muntomimah	Pakem 02/03 Pakem Gebang Purworejo
7	Margunadi bin Ahmad Darudin	Krajan Kidul 03/01 Kalikalong Loano Purworejo
8	Hj. Surati binti Khayat	Lingkungan 4 Jurutengah 03/08 Purworejo
9	Muhrodin bin Rono Sentono	Wonosuko 09/03 Ngargoretno Salaman Magelang
10	H. Slamet Syarifudin bin Kasan Parjo	Ngentak 02/03 Tunggaltroso Pembun Kebumen
11	Hj. Siti Aminah Turiyah binti Adi Suwito	Ngentak 02/03 Tunggaltroso Pembun Kebumen
12	Jaerodin bin Tamsi	Krajanwetan 02/01 Gebang Gebang Purworejo
13	Nur Chayati binti Samidi	Krajanwetan 02/01 Gebang Gebang Purworejo
14	Tatit Sujarwati binti Fuad	Katerban 01/02 Katerban Kutoarjo Purworejo
15	Irah Sumirah binti Mentowijoyo	Katerban 04/02 Katerban Kutoarjo Purworejo
16	Salamah binti Amat Darwan	Caok 03/01 Karangrejo Loano Purworejo
17	Tumar bin Donowiryoyo	Caok 03/01 Karangrejo Loano Purworejo
18	Noto Suwito bin Sowintono	Dusun 2 Pacor 01/03 Kutoarjo Purworejo
19	Amini binti Tirto Sedono	Dusun 2 Pacor 01/03 Kutoarjo

		Purworejo
20	Tifliyah binti Much Bahrir	Krajan 02/01 Sutoragan Kemiri Purworejo
21	Uji Ngakibah binti Bahauddin	Krajan 02/01 Sutoragan Kemiri Purworejo
22	Wajiem binti Adi Prawoto	Tepuswetan 01/01 Kutoarjo Purworejo
23	Kemirun HS	Bayan 01/03 Bayan Purworejo
24	Partinah	Bayan 01/03 Bayan Purworejo
25	Iriyani Hartati Suminto	Bantulan 05/04 Sidoarum Sleman Yogyakarta
26	Mesir Suminto Siryono	Bantulan 05/04 Sidoarum Sleman Yogyakarta
27	Rahmad Hidayatullah Ghufron	Tamansepanjang Pereng Sidoarjo Jatim
28	Saefudin Amat Kafi	Pangenjurutengah 02/03 Purworejo
29	Narni Haryatun Suminto	Sembuhlor Godean Sleman Yogyakarta
30	Moh Sokheh bin H. Masturi	Doplang 02/06 Purworejo
31	Supriyatun binti Ngapon Abdullah	Doplang 02/06 Purworejo
32	Hj. Urip	Popongan Banyuurip Purworejo
33	Hj. Rosiyah	Ngumbul Kepil Wonosobo
34	Sri Yanti binti Yasmo bin Kromodimejo	Treko 001/012 Kapuhan Sawangan Magelang
35	Sri Utami binti Citrorejo	Soko 004/006 Sewukan Dukun Magelang
36	Rusmadi bin Marmo Martodimejo	Talunlor 008/009 Banyudono Dukun Magelang
37	Tuminah Anastasia binti Asmodimejo	Talunlor 008/009 Banyudono Dukun Magelang
38	Reban Al Imron bin Sutardi	Soko 004/006 Sewukan Dukun Magelang
39	Muhammad Khudlori bin Supadi	Selosari 004/009 Wates Dukun Magelang
40	Agus Darmanto Sulidjan	Sindurjan Purworejo
41	Bambang Rahayu	Dukun Magelang
42	Muhrozikin Wiryoredjo	Bringin Srumbung Magelang
43	Saudah Amat Isma'il	Bringin Srumbung Magelang
44	Djamin bin Much Cholil	Krajan Brunosari Bruno Purworejo
45	Darmi Dolah Radjak	Megulung Kidul 01/02 Pituruh Purworejo

46	H. Sodirin Sanmurdja Karyadiwangsa	Rowobayem Kemiri Purworejo
47	Naelya Helmi Tunjung	Rejamulya 003/002 Doplang Adipala Cilacap
48	Umar Sanusi Muridan	Krungsung 003/004 Burat Kepil Wonosobo
49	Khotijah Solihatun	Krungsung 003/004 Burat Kepil Wonosobo
50	Hj. Parsih binti Amat Daelami	Perum BMP No. 15 004/006 Purworejo
51	Drs. H. Muh Wuryanto bin Baroji	Kebonagung 004/001 Karang Sari Purwodadi
52	Dra. Harni Wasiyam binti Yasin Yusuf	Kebonagung 004/001 Karang Sari Purwodadi
53	Abdul Haris Subagyo	Wonosobo
54	Salsabella Rahma Dewi	Wonosobo
55	Funki Nurochmani Harnowo	Wonosobo
56	Hasanudin Maryoto Manguntiyoso	Dukun 1 01/02 Dukun Magelang
57	Suparjo Karto Tinoyo	Krajan 003/001 Ngaran Kaligesing Purworejo
58	Rully Sigit Fiantoro	Lampung
59	Erniyati Sudaryono Harjodikoro	Lampung
60	Triesniyaty Sudijatmo Soedibyo	Lampung
61	Wakijo Amat Mursidi Sangidi	Jetis Loano Purworejo
62	Dr. Didik	Wonosobo
63	Mahfud Zunaedi Arjo	Wonosobo
64	Ahmad Mauludin Fanani	Wonosobo
65	Sriyatun Sukiman Basirun	Wonosobo
66	Sahlan Sodirin	Rowobayem Kemiri Purworejo
67	Sokiman Binam Yusuf	Mlaran Gebang Purworejo
68	Nuryanto Darkum Nurjo	Kalijambe Bener Purworejo
69	Legiman Udo Pawiro	Clapar Bagelen Purworejo
70	Pringgo Sumarto Sarmo	Dukun Magelang
71	Nurrahman	Sokorini Muntilan Magelang



خدمة مناسك الحج النووي

KBIH " AN-NAWAWI " Berjan Purworejo

Keputusan Kepala Kantor Wilayah Kementerian Agama Prov. Jawa Tengah No. 1301 Taun 2015

Kantor Pusat : Lantai II Kopontren An-Nawawi Berjan Purworejo- 54191 Telp. (0275) 322185 Faks (0275) 322596

SURAT KETERANGAN

No: 067/S.Ket.KBIH An./9/2017

Yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : **H. MUH JAHID, S.H.I.**
 Alamat : Sambeng Rt.02 Rw.01 Pituruh Purworejo
 Jabatan : Wakil Sekretaris

Dengan ini menerangkan bahwa:

Nama : **MUCHAMAD FADHLAN MH.**
 NIM : 13240049
 Jurusan : Manajemen Dakwah (MD)
 Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Adalah mahasiswa Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta yang telah melakukan penelitian di KBIH An-Nawawi Berjan Purworejo selama kurang lebih 30 hari sejak bulan agustus sampai dengan bulan september 2017.

Demikian surat keterangan ini kami buat, untuk dapat digunakan sebagaimana mestinya.

Purworejo, 15 September 2017

KBIH An-Nawawi Berjan Purworejo



An. Ketua

KBIH AN-NAWAWI
 BERJAN PURWOREJO JAWA TENGAH

H. MUH JAHID, S.H.I.
 Wakil Sekretaris



PEMERINTAH DAERAH DAERAH ISTIMEWA YOGYAKARTA
BADAN KESATUAN BANGSA DAN POLITIK
 Jl. Jenderal Sudirman No 5 Yogyakarta – 55233
 Telepon : (0274) 551136, 551275, Fax (0274) 551137

Yogyakarta, 14 September 2017

Nomor : 074/8006/Kesbangpol/2017
 Perihal : Rekomendasi Penelitian

Kepada Yth. :
 Gubernur Jawa Tengah
 Up. Kepala Dinas Penanaman Modal
 dan Pelayanan Terpadu Satu Pintu
 Provinsi Jawa Tengah
 Di
 SEMARANG

Memperhatikan surat :

Dari : Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi,
 Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
 Nomor : B-1779/Un.02/DD.1/PN.01.1/09/2017
 Tanggal : 14 September 2017
 Perihal : Izin Penelitian

Setelah mempelajari surat permohonan dan proposal yang diajukan, maka dapat diberikan surat rekomendasi tidak keberatan untuk melaksanakan riset/penelitian dalam rangka penyusunan skripsi dengan judul proposal: **"STRATEGI PEMASARAN DI KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH HAJI (KBIH) NAWAWI PURWOREJO"** kepada :

Nama : MUCHAMAD FADHLAN MUNAWIR HARJITO
 NIM : 13240049
 No. HP/Identitas : 08179442229 / 3306010505830004
 Prodi/Jurusan : Manajemen Dakwah
 Fakultas/PT : Dakwah dan Komunikasi, UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta
 Lokasi Penelitian : KBIH Nawawi Purworejo, Provinsi Jawa Tengah
 Waktu Penelitian : 21 September 2017 s.d. 21 Desember 2017

Sehubungan dengan maksud tersebut, diharapkan agar pihak yang terkait dapat memberikan bantuan / fasilitas yang dibutuhkan.

Kepada yang bersangkutan diwajibkan :

1. Menghormati dan mentaati peraturan dan tata tertib yang berlaku di wilayah riset/penelitian;
2. Tidak dibenarkan melakukan riset/penelitian yang tidak sesuai atau tidak ada kaitannya dengan judul riset/penelitian dimaksud;
3. Menyerahkan hasil riset/penelitian kepada Badan Kesbangpol DIY selambat-lambatnya 6 bulan setelah penelitian dilaksanakan;
4. Surat rekomendasi ini dapat diperpanjang maksimal 2 (dua) kali dengan menunjukkan surat rekomendasi sebelumnya, paling lambat 7 (tujuh) hari kerja sebelum berakhirnya surat rekomendasi ini.

Rekomendasi Izin Riset/Penelitian ini dinyatakan tidak berlaku, apabila ternyata pemegang tidak mentaati ketentuan tersebut di atas.

Demikian untuk menjadikan maklum.



KEPALA
 BADAN KESBANGPOL DIY

AGUNG SUPRIYONO, SH
 NIP. 19601026 199203 1 004

Tembusan disampaikan Kepada Yth :

1. Gubernur DIY (sebagai laporan)
2. Dekan Fakultas Dakwah dan Komunikasi, Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga Yogyakarta
3. Yang bersangkutan.



PEMERINTAH KABUPATEN PURWOREJO
DINAS PENANAMAN MODAL DAN PELAYANAN TERPADU SATU PINTU

Jl. Urip Sumoharjo No. 6 Purworejo Kode Pos 54111
Telp. (0275) 325202 Fax. (0275) 325202 Email : dinpmtsp@purworejokab.go.id

IZIN RISET / SURVEY / PKL

NOMOR : 072/358/2017

- I. Dasar : Peraturan Daerah Kabupaten Purworejo Nomor 14 Tahun 2008 tentang Organisasi dan Tata Kerja Perangkat Daerah Kabupaten Purworejo (Lembaran Daerah Kabupaten Purworejo Tahun 2008 Nomor 11).
- II. Menunjuk : nomor: 074/8006/Kesbangpol/2017
- III. Bupati Purworejo memberi Izin untuk melaksanakan Riset/ Survey/ PKL dalam Wilayah Kabupaten Purworejo kepada :
- v N a m a : muchamad fadhlan munawir harjito
 - v Pekerjaan : Mahasiswa
 - v NIM/NIP/KTP/ dll. : 33061050933004
 - v Instansi / Univ/ Perg. Tinggi : UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
 - v Jurusan : Manajemen Dakwah
 - v Program Studi : Manajemen Dakwah
 - v Alamat : tulusrejo, grabag, purworejo, tulusrejo, rt 01, rw 01, grabag, purworejo
Kcc. grabag Kab. PURWOREJO
 - v No. Telp. : 08179442229
 - v Penanggung Jawab : Aris Risdiana, S. Sos. I., MM.
 - v Maksud / Tujuan : Penelitian
 - v Judul : STRATEGI PEMASARAN KELOMPOK BIMBINGAN IBADAH
HAJI (KBIH) NAWAWI PURWOREJO
 - v Lokasi : KANTOR KBIH NAWAWI PURWOREJO, GINTUNGAN,
BERJAN, PURWOREJO
 - v Lama Penelitian : 3 BULAN
 - v Jumlah Peserta : 1 ORANG

Dengan ketentuan - ketentuan sebagai berikut :

- a. Pelaksanaan tidak disalahgunakan untuk tujuan tertentu yang dapat mengganggu stabilitas daerah.
- b. Sebelum langsung kepada responden maka terlebih dahulu melapor kepada :
 1. Kepala Kantor Kesbangpol Kabupaten Purworejo
 2. Kepala Pemerintahan setempat (Camat, Kades / Lurah)
- c. Sesudah selesai mengadakan Penelitian supaya melaporkan hasilnya Kepada Yth. Bupati Purworejo Cq. Kepala KPMPT, dengan tembusan BAPPEDA Kab. Purworejo

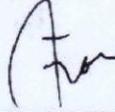
Surat Ijin ini berlaku tanggal 21 Agustus 2017 sampai dengan tanggal 21 November 2017.

Tembusan , dikirim kepada Yth :

1. Kepala Bappeda Kabupaten Purworejo;
2. Kepala Kesbangpol Kab. Purworejo;
3. Ka. Kantor Kemenag Kab. Purworejo;
4. Ka. Kantor KBIH Nawawi Purworejo;

Dikeluarkan : Purworejo
Pada Tanggal : 18 Oktober 2017
a.n. BUPATI PURWOREJO
KEPALA DINAS
PENANAMAN MODAL DAN
PELAYANAN TERPADU SATU PINTU
KABUPATEN PURWOREJO




WIDYO PRAYITNO, SH.
Pembina Utama Muda
NIP. 19620227 198903 1 007

UJIAN SERTIFIKASI TEKNOLOGI INFORMASI DAN KOMUNIKASI

diberikan kepada

Nama : Muchamad Fadhlan M H
 NIM : 13240049
 Fakultas : Dakwah Dan Komunikasi
 Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah
 Dengan Nilai :

No.	Materi	Nilai	
		Angka	Huruf
1.	Microsoft Word	80	B
2.	Microsoft Excel	50	D
3.	Microsoft Power Point	80	B
4.	Internet	75	B
5.	Total Nilai	71,25	B
Predikat Kelulusan		Memuaskan	

Widyakarya, 12 Oktober 2017



Standar Nilai:

Angka	Huruf	Predikat
86 - 100	A	Sangat Memuaskan
71 - 85	B	Memuaskan
56 - 70	C	Cukup
41 - 55	D	Kurang
0 - 40	E	Sangat Kurang



MINISTRY OF RELIGIOUS AFFAIRS
STATE ISLAMIC UNIVERSITY SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
CENTER FOR LANGUAGE DEVELOPMENT

TEST OF ENGLISH COMPETENCE CERTIFICATE

No: UIN.02/L4/PM.03.2/2.24.10.26/2017

Herewith the undersigned certifies that:

Name : **Muchamad Fadhlán M H**
Date of Birth : **May 05, 1993**
Sex : **Male**

took Test of English Competence (TOEC) held on **April 26, 2017** by Center for Language Development of State Islamic University Sunan Kalijaga and got the following result:

CONVERTED SCORE	
Listening Comprehension	40
Structure & Written Expression	42
Reading Comprehension	38
Total Score	400

Validity: 2 years since the certificate's issued



Yogyakarta, April 26, 2017
Director,

Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ag.
NIP. 19680915 199803 1 005





شهادة اختبار كفاءة اللغة العربية

الرقم: UIN.02/L4/PM.03.2/6.24.11.12/2017

تشهد إدارة مركز التنمية اللغوية بأن

الاسم : Muchamad Fadhlhan M H

تاريخ الميلاد : ٥ مايو ١٩٩٣

قد شارك في اختبار كفاءة اللغة العربية في ٢ مارس ٢٠١٧, وحصل على
درجة :

٤٦	فهم المسموع
٤٣	التراكيب النحوية و التعبيرات الكتابية
٢٣	فهم المقروء
٣١٢	مجموع الدرجات

هذه الشهادة صالحة لمدة سنتين من تاريخ الإصدار

جوكجاكرتا, ٢ مارس ٢٠١٧

المدير



Dr. Sembodo Ardi Widodo, S.Ag., M.Ág.

رقم التوظيف : ١٩٦٨٠٩١٥١٩٩٨٠٣١٠٠٥





LABORATORIUM AGAMA
Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga
 Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta Telp: 0274-515856 Email : fd@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Pengelola Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga dengan ini menyatakan bahwa :

MUCHAMAD FADHLAN M H

13240049

LULUS

Ujian sertifikasi Baca Al-Qur'an yang diselenggarakan oleh Laboratorium Agama Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga

Yogyakarta, 31 Oktober 2014
 Ketua

Dekan



Dr. H. Waryono, M.Ag.
 NIP. 19701010 199903 1 002

(Signature)
 Dr. Sriharini, M.Si
 NIP. 19710526 199703 2 001



KEMENTERIAN AGAMA
UNIVERSITAS ISLAM NEGERI
SUNAN KALIJAGA

Nomor: UTN.02/R.1/PP.00.9/2752.a/2013

Sertifikat

diberikan kepada:

Nama : MUCHAMAD FADHILAN M H
NIM : 13240049
Jurusan/Prodi : Manajemen Dakwah (MD)
Fakultas : Dakwah dan Komunikasi

Sebagai Peserta

atas keberhasilannya menyelesaikan semua tugas dan kegiatan
SOSIALISASI PEMBELAJARAN DI PERGURUAN TINGGI
Bagi Mahasiswa Baru UIN Sunan Kalijaga Tahun Akademik 2013/2014
Tanggal 27 s.d. 29 Agustus 2013 (20 jam pelajaran)

Yogyakarta, 2 September 2013
a.n. Rektor
Wakil Rektor Bidang Akademik dan Kemahasiswaan

Dr. Sekar Ayu Aryani, M.Ag.
NIP. 19591218 197803 2 001

STATE ISLAMIC UNIVERSITY
SUNAN KALIJAGA
YOGYAKARTA



KEMENTERIAN AGAMA REPUBLIK INDONESIA
 UIN SUNAN KALIJAGA YOGYAKARTA
 FAKULTAS DAKWAH DAN KOMUNIKASI
 PROGRAM STUDI MANAJEMEN DAKWAH

Jl. Marsda Adisucipto Yogyakarta, Telp. (0274) 515856, Email: dakwah@uin-suka.ac.id

SERTIFIKAT

Nomor : B-002/Uh.02/MD/TU.00.2/ 01/2017

Program Studi Manajemen Dakwah (MD) Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta menyatakan bahwa :

Muchammad Fadlan MH
NIM : 13240049

dinyatakan **LULUS** dalam **Praktikum Profesi Manajemen Dakwah** yang diselenggarakan oleh Program Studi Manajemen Dakwah (MD) Fakultas Dakwah dan Komunikasi UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta di KBIH Bina Umat Yogyakarta Tanggal 24 Oktober/d.24 Desember 2016, dengan nilai : **A/B**

Demikian sertifikat ini diberikan untuk dipergunakan sebagaimana mestinya



Mengetahui
 Dr. Nurjannah, M.Si
 NIP. 19600310 198703 2 001

Yogyakarta, 16 Januari 2017
 Ketua Program Studi

Dr. Muhammad Rasyid Ridla, M.Si
 NIP. 19670104 199303 1 003

SERTIFIKAT

No.: /PAN.OPAK-UIN-SUKA/VIII/13

diberikan kepada :

MUCHAMAD FADHKAN MH

sebagai :
PESERTA

dalam kegiatan Orientasi Pengenalan Akademik dan Kampus (OPAK)
Universitas Islam Negeri Sunan Kalijaga
Yogyakarta
2013

dengan tema :

"Menciptakan Gerakan Mahasiswa yang Berasaskan Ahl As-Sunnah wa Al-Jama'ah
Untuk Mengawal Ke-Indonesiaan"

Mengetahui,
Wakil Rektor I

Big. Akademi dan Kemahasiswaan

Presiden UIN Sunan Kalijaga



Dr. Sekar Ayu Aryani, M. Ag.
NIP. 19591218 198703 2 001

Syaefudin Ahrom Al-Ayubbi
NIM. 09470163

Dawamun Ni'am A
Ketua

Saifudin Anwar
Sekretaris

Kampus UIN Sunan Kalijaga
21-23 Agustus 2013

Panitia OPAK
UIN Sunan K-lijaga 2013





Curriculum Vitae

Nama : Muchamad Fadhlun Munawir Harjito
Tempat/Tgl Lahir : Purworejo, 05 Mei 1993
Alamat Asal : Tulusrejo, Grabag, Purworejo, Jawa Tengah
Alamat sekarang : Tulusrejo, Grabag, Purworejo, Jawa Tengah
Nama Ayah : Ahmad Sahlan.
Nama Ibu : Chanifah
E-mail : Wawengper@yahoo.co.id
No. Hp : 081-7944-2229

Riwayat Pendidikan Formal

No	Pendidikan	Tahun
1	TK Tunas Melati	1999-2000
2	SD Negeri Tulusrejo	2004-2005
3	SMP NEGERI 10 PURWOREJO	2007-2008
4	SMA NEGERI 8 PURWOREJO	2010-2011
5	UIN Sunan Kalijaga Yogyakarta	2013-2017