E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Efektivitas Sistem Menabung Biaya Umrah Dalam Peningkatan Minat Jamaah Umrah Di PT. Hrg Ibnu Batutah

Zhahira Syahwa Hafidza[1], Kustin Hartini[2], Idwal[3]
[1]Universitas Negeri Fatmawati Sukarno, Bengkulu, zhahirabengkulu@gmail.com
[2]Universitas Negeri Fatmawati Sukarno, Bengkulu, kustinhartini@gmail.com
[3]Universitas Negeri Fatmawati Sukarno, Bengkulu, idwalb@mail.uinfasbengkulu.ac.id

Abstrak

Penelitian ini berangkat dari permasalahan tingginya biaya umrah yang membuat calon jamaah kesulitan menyiapkan dana sekaligus, sehingga diperlukan sistem menabung yang lebih mudah, fleksibel, dan terjangkau. Tujuan penelitian ini adalah untuk mengetahui sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah serta menganalisis efektivitasnya dalam meningkatkan minat jamaah umrah. Metode yang digunakan adalah penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif melalui field research. Data dikumpulkan dengan wawancara, observasi, dan dokumentasi dari pihak travel serta jamaah yang menggunakan sistem menabung, kemudian dianalisis dengan model Miles dan Huberman melalui reduksi data, penyajian data, dan penarikan kesimpulan. Hasil penelitian menunjukkan bahwa sistem menabung di PT. HRG Ibnu Batutah memberikan kemudahan bagi jamaah karena tidak mewajibkan DP awal yang besar, memiliki setoran yang fleksibel, serta memberi rasa aman dan nyaman bagi jamaah dalam mempersiapkan biaya umrah. Sistem ini juga terbukti efektif dalam meningkatkan minat jamaah, karena membantu masyarakat menengah ke bawah mewujudkan niat beribadah tanpa beban pembayaran besar di awal. Sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah tergolong efektif sebagai alternatif pembiayaan ibadah umrah yang membantu calon jamaah dalam perencanaan keuangan, meningkatkan kepercayaan, dan mendorong minat untuk berangkat umrah

Kata kunci: *efektivitas, sistem menabung, minat jamaah*

Abstract

This research is based on the high cost of Umrah, which makes it difficult for prospective pilgrims to prepare funds at once. Therefore, an easier, more flexible, and more affordable savings system is needed. The purpose of this study is to determine the Umrah savings system at PT. HRG Ibnu Batutah and analyze its effectiveness in increasing the interest of Umrah pilgrims. The method used is qualitative research with a descriptive approach through field research. Data were collected through interviews, observations, and documentation from travel agents and pilgrims who use the savings system, then analyzed using the Miles and Huberman model through data reduction, data presentation, and conclusion drawing. The results show that the savings system at PT. HRG Ibnu Batutah provides convenience for pilgrims because it does not require a large initial down payment, has flexible deposits, and provides a sense of security and comfort for pilgrims in preparing Umrah costs. This system has also proven effective in increasing pilgrims' interest, because it helps lower-middle class people realize their intention to worship without the burden of large payments upfront. The Umrah savings system at PT. HRG Ibnu Battuta is considered effective as an alternative financing for the Umrah pilgrimage which helps prospective pilgrims in financial planning, increases confidence, and encourages interest in going for Umrah

Keywords: *effectiveness, savings system, congregation interest*

Corresponding Author:
Zhahira Syahwa Hafidza

Universitas Negeri Fatmawati Sukarno, Bengkulu, zhahirabengkulu@gmail.com

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

PENDAHULUAN

Umrah merupakan ibadah yang sangat dinantikan oleh umat Muslim di seluruh dunia. Ibadah ini tidak hanya membutuhkan kesiapan fisik dan spiritual, tetapi juga kesiapan finansial yang memadai. Mengingat biaya umrah yang cukup tinggi, banyak calon jamaah yang mengalami kendala dalam mengumpulkan dana yang diperlukan. Biaya umrah terbaru di tahun 2023, menurut beberapa sumber, berkisar antara Rp. 24.000.000,- sampai Rp. 28.000.000,- per orang, sesuai dengan standar kementrian agama. Biaya ini bervariasi tergantung pada travel penyedia umrah dan paket yang dipilih, biasanya berlangsung 9–12 hari.[1]

Minat umat Islam di Indonesia untuk melaksanakan ibadah Umrah terus meningkat setiap tahun, terutama karena waktu tunggu untuk ibadah haji yang cukup lama, yakni antara 10 hingga 20 tahun. Hal ini menjadikan Umrah sebagai alternatif yang lebih cepat dan praktis bagi banyak orang yang ingin berkunjung ke Tanah Suci.[2]

Seiring dengan tingginya minat tersebut, agen perjalanan umrah seperti HRG Ibnu Batutah dituntut untuk memberikan pelayanan yang lebih baik dan memudahkan calon jamaah dalam memenuhi biaya perjalanan. Salah satu inovasi yang banyak diterapkan adalah sistem menabung atau tabungan umrah yang memungkinkan calon jamaah mengumpulkan dana secara bertahap sehingga lebih terjangkau dan terencana.[3]

Sistem menabung ini juga memberikan kemudahan dalam hal pembayaran dan mengurangi risiko gagal bayar yang mungkin terjadi pada sistem pembiayaan talangan umrah. Namun, efektivitas dan dampak dari sistem menabung ini terhadap keberangkatan ibadah umrah di agen perjalanan masih perlu dianalisis secara mendalam, khususnya pada kasus travel HRG Ibnu Batutah sebagai salah satu penyedia jasa perjalanan umrah.[4]

Dengan adanya sistem menabung yang terstruktur, diharapkan calon jamaah dapat lebih mudah dan terjamin dalam melaksanakan ibadah umrah tanpa harus menunggu waktu lama atau mengalami kesulitan dalam pengumpulan dana. Oleh karena itu, penelitian ini penting untuk mengkaji dampak sistem menabung tersebut terhadap proses perjalanan ibadah umrah di agen perjalanan, guna memberikan rekomendasi bagi peningkatan pelayanan dan pengelolaan keuangan calon jamaah umrah.[5]

PT HRG Ibnu Batutah menyediakan program tabungan umrah sebagai solusi bagi masyarakat yang ingin menjalankan ibadah umrah dengan persiapan yang lebih mudah dan terencana. Program ini dirancang untuk membantu jamaah mengumpulkan dana secara bertahap sesuai kemampuan masing-masing, sehingga tidak terbebani oleh pembayaran besar sekaligus pada saat keberangkatan.

---

[1] Www.Medcom,id, *"Rincian Biaya Umrah",* Tahun 2023. <Https://Www.Medcom.Id/Nasional/Peristiwa/Ob32xvjn-Simak-Ini-RincianBiaya-Umrah-Tahun-2023/>. [Diakses 10 Oktober 2023)

[2] Ronan, Romli. '*Dana Talangan Umrah Dalam Perspektif Hukum Islam'*, Mizani: Jurnal Ilmiah Wacana Hukum, Ekonomi, Dan Keagamaan 5.1 (2018), 29-46 (h. 30)

[3] Hasanah, dkk*, 'Pengaruh Pembiayaan Dana Talangan Umroh Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Pt. Sharia Multifinance Astra'*, Jumsi: Jurnal Manajemen Akuntansi, 3.3 (2023), 1458-1464. (h. 1458)

[4] Maulana Ibrohim Fajri, *'Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Pt. Federal International Finance Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah'* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Prof. Kh. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2023), h. 4

[5] Kulsum, Nuriah. *Pembiayaan Dana Talangan Umroh Menurut Hukum Islam Dan Peraturan Menteri Agama Republik* Indonesia', Studi Kasus: Di Pt Federal International Financeamitra Syariah, 2019. Bachelor's Thesis, h. 3

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Jamaah dapat memilih jenis tabungan seperti tabungan mandiri, berjangka, atau kelompok, serta menyesuaikan lama masa penabungan dan jumlah setoran bulanan berdasarkan paket umrah yang dipilih. Pendaftaran dapat dilakukan secara langsung di kantor atau melalui platform digital, di mana jamaah akan mendapatkan bukti kepesertaan dan akses untuk memantau saldo tabungan secara real-time.

Setoran awal minimal sebesar 20–30% dari total biaya umrah wajib dibayarkan saat pendaftaran, sementara sisanya dicicil melalui transfer bank, mobile banking, atau datang langsung ke kantor. Setelah dana lunas, jamaah akan dimasukkan ke dalam daftar keberangkatan sesuai jadwal yang ditentukan. Untuk memberikan nilai tambah, program ini juga dilengkapi fitur pelunasan cicilan dengan kartu kredit, asuransi perjalanan, program referral, hingga notifikasi otomatis via WhatsApp dan email. [6]

Dengan adanya sistem yang transparan, aman, dan didukung teknologi digital, program tabungan umrah ini memberikan rasa nyaman dan keyakinan baik bagi jamaah maupun pihak travel agent dalam mewujudkan ibadah umrah yang lancar dan bermakna.

METODE

Metode penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah metode penelitian kualitatif dengan pendekatan deskriptif. Penelitian ini bersifat lapangan (field research) yang merupakan metode pengumpulan data secara langsung di lingkungan alami atau "lapangan" tanpa pengaturan buatan seperti laboratorium, yang umum digunakan dalam ilmu sosial seperti antropologi, sosiologi, geografi, dan ekologi.

Dalam pendekatan ini, peneliti terlibat aktif dengan subjek atau lokasi penelitian melalui teknik seperti observasi partisipan dimana peneliti ikut serta dalam kegiatan sehari-hari, misalnya tinggal di komunitas untuk wawancara mendalam, survei lapangan, pengumpulan artefak, atau catatan harian berupa dokumentasi pengamatan. untuk memperoleh gambaran mendalam mengenai dampak sistem menabung dalam perjalanan ibadah umrah di travel HRG Ibnu Batutah.

Data primer dikumpulkan melalui wawancara mendalam dengan pihak travel dan calon jamaah yang menggunakan sistem menabung, serta observasi langsung terhadap pelaksanaan sistem tersebut. Selain itu, data sekunder diperoleh dari dokumentasi terkait, seperti laporan, arsip, dan literatur pendukung yang relevan. Teknik pengumpulan data meliputi wawancara terstruktur dan tidak terstruktur, observasi partisipatif, serta studi dokumentasi.

HASIL DAN PEMBAHASAN

A. Sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah

Berdasarkan hasil temuan melalui wawancara dan observasi terhadap pihak travel dan jamaah, peneliti menemukan beberapa fenomena yang terjadi di dalam sistem menabung ini yaitu : Rancangan sistem menabung, ,waktu dalam penyelesaian proses menabung, kinerja sistem menabung, tingkat kepuasan, peningkatan minat jamaah melalui sistem ini, pengaruh kepuasan jamaah dalam peningkatan minat orang lain. Oleh karena itu peneliti mengutaikan hasil penelitian sebagai berikut :

1. Rancangan sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah

Rancangan sistem menabung biaya umrah merupakan kerangka kerja komprehensif berbasis teknologi fintech syariah yang secara spesifik dirancang

[6] Astuti, Ratna Dwi, *Pelaksanaan Akad Ijarah Untuk Dana Talangan Umroh,* Surakarta: Iain Salatiga, 2018), h. 21

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

untuk mengatasi tantangan finansial umat Muslim Indonesia dalam merealisasikan ibadah umrah, dengan biaya rata-rata Rp45-65 juta per orang pada tahun 2025 yang terus mengalami inflasi tahunan 12-15% akibat fluktuasi nilai tukar Riyal dan kenaikan tarif penerbangan.[7]

Berdasarkan hasil penelitian melalui wawancara manajer marketing yaitu Bapak Kevin Daru Bailovan mengaatakan bahwa:

"*Rancangan sistem menabung pada PT HRG Ibnu Batutah, salah satu temuan utama adalah tidak adanya ketentuan down payment (DP) awal yang wajib dipatok bagi para jamaah. Ini memberikan fleksibilitas tinggi dalam proses menabung, di mana jamaah dapat memulai dengan nominal bebas sesuai kemampuan finansial masing-masing. Sistem ini dirancang untuk menjangkau lebih luas kalangan masyarakat, terutama mereka yang memiliki keterbatasan modal awal, sehingga mendorong partisipasi lebih tinggi dalam program tabungan umrah atau haji.*

2. Waktu Dalam Penyelesaian Proses Menabung

Penelitian terkini mengungkapkan temuan menarik mengenai fleksibilitas waktu menabung untuk biaya umrāh. Hasil wawancara Ibuk Selfia Agustina selaku staff administrasi mengatakan bahwa:

"*Tidak ada batasan waktu dalam proses menabung, sehingga jamaah dapat memulai kapan saja tanpa tekanan deadline. Yang terpenting, dengan modal awal sebesar Rp. 3 juta, seseorang sudah bisa mendaftar paket umrāh sesuai yang diinginkan. ini memudahkan masyarakat dari berbagai kalangan untuk melaksanakan impian ibadah tanpa harus menunggu terkumpulnya dana penuh sejak awal.*[8]

Proses pendaftaran menjadi lebih inklusif berkat ketentuan uang muka yang terjangkau ini. Penelitian menemukan bahwa Rp 3 juta sebagai uang awal mencakup biaya administrasi dasar, pemesanan tiket, dan reservasi akomodasi, sehingga jamaah bisa langsung terdaftar dan mulai menabung sisanya secara bertahap. terutama bagi keluarga muda yang memiliki pendapatan pas-pasan, karena memungkinkan perencanaan keuangan jangka panjang tanpa beban.

3. Kinerja Sistem Menabung Biaya Umrah

Sistem menabung di PT. HRG Ubnu Batutah merupakan program tabungan khusus untuk persiapan Umrah yang bekerja sama dengan bank syariah atau lembaga keuangan mitra, memungkinkan nasabah mengumpulkan dana secara bertahap dengan target biaya perjalanan mulai Rp28 juta hingga Rp45 juta per orang tergantung paket yang dipilih. Progres tabungan dimonitor real-time dengan datang langsung ke kantor. atau menghubungi via WhatsApp PT. HRG Ibnu Batutah,

Sebagaimana dengan hasil wawancara terhadap Bapak Kevin Daru Bailovan mengatakan bahwa :

"Sistem menabung umrah pada PT HRG pada dasarnya dapat dipahami sebagai salah satu bentuk solusi pembiayaan yang memudahkan calon jamaah untuk mewujudkan niat beribadah umrah secara bertahap. Secara teori, sistem ini memberikan kemudahan bagi masyarakat yang berada pada kalangan ekonomi menengah ke bawah karena tidak mengharuskan pembayaran biaya umrah secara penuh dalam satu waktu.

[7] umroh.kemenag.co.id "paket biaya umrah", tahun 2024 <https://umroh.kemenag.co.id/paket-biaya-umrah-1446h>[Diakses, 15 Desember 2024)

[8] Wawancara pribadi dengan Ibuk Selfia agustina , selaku Staff Administrasi PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.10 WIB

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

Dengan demikian, sistem menabung umrah menjadi alternatif yang lebih fleksibel dan terjangkau bagi jamaah yang ingin berangkat umrah tetapi memiliki keterbatasan dana. Hal ini terjadi karena banyak calon jamaah memiliki keinginan kuat untuk melaksanakan ibadah umrah, namun terkendala kemampuan finansial. Melalui sistem menabung, jamaah dapat membayar uang awal terlebih dahulu, kemudian melunasi secara bertahap sampai waktu keberangkatan tiba. Kondisi ini juga menguntungkan pihak perusahaan karena dana yang sudah diterima dari jamaah masih memiliki jeda waktu sebelum keberangkatan, sehingga dana tersebut dapat dikelola kembali untuk mendukung operasional perusahaan.

kalau dibandingkan dengan pembayaran umrah secara langsung, sistem menabung jauh lebih ringan bagi jamaah karena tidak membebani mereka dengan pembayaran besar di awal. Selain itu, sistem ini juga lebih membantu perusahaan dalam menjaga arus keuangan karena dana masuk lebih awal dan masa keberangkatan masih lama. Namun, agar sistem ini benar-benar berjalan baik, perusahaan perlu menjaga kepercayaan jamaah melalui pengelolaan dana yang aman, transparan, dan sesuai dengan kesepakatan yang telah dibuat."[9]

Kinerja sistem menabung di PT. HRG Ibnu Batutah dapat dilihat dari kemampuannya membantu jamaah mencapai target keberangkatan umrah secara bertahap. Sistem ini tidak hanya memberikan manfaat bagi jamaah, tetapi juga membantu pihak travel dalam menjaga stabilitas keuangan operasional.

4. Tingkat kepuasan jamaah

Secara teoritis, tingkat kepuasan jamaah terhadap sistem menabung umrah PT HRG dapat dipahami melalui konsep *customer satisfaction* dalam kerangka pembiayaan syariah yang mengedepankan prinsip *taysir* (kemudahan) dan *maqashid syariah* (tujuan syariat) dalam memfasilitasi ibadah. Sistem ini secara khusus dirancang sebagai alternatif pembiayaan inklusif bagi jamaah berpenghasilan menengah ke bawah, memungkinkan pembayaran bertahap melalui uang muka awal diikuti angsuran bulanan hingga target biaya umrah tercapai. Pendekatan ini sejalan dengan kebutuhan pasar umrah Indonesia di mana 68% calon jamaah berasal dari segmen ekonomi menengah ke bawah.

Hal berkaitan dengan hasil wawancara terhadap Ibuk Sistariah selaku direktur marketing mengatakan bahwa :

"Sistem menabung haji dan umrah merupakan solusi alternatif yang sangat tepat bagi jamaah dengan kondisi ekonomi menengah ke bawah. Di tengah tantangan biaya perjalanan ibadah yang terus meningkat, sistem ini memungkinkan masyarakat berpenghasilan terbatas untuk mewujudkan mimpi berhaji atau berumrah tanpa membebani keuangan secara sekaligus. Melalui pendekatan syariah yang sesuai prinsip Islam, seperti mudharabah atau wadiah, jamaah dapat menabung secara aman dan berkah.

Keunggulan utama sistem ini adalah kemudahan pembayaran berangsur yang fleksibel. Jamaah tidak perlu membayar seluruh biaya di awal, melainkan dapat mencicil secara bertahap sesuai kemampuan bulanan, hingga mencapai target tabungan yang telah ditetapkan. Fasilitas ini mengurangi risiko gagal berangkat karena keterbatasan dana, sekaligus membangun disiplin finansial. Selain itu,

[9] Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.15 WIB

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

lembaga penyelenggara biasanya menyediakan edukasi dan monitoring progres tabungan untuk memastikan jamaah tetap on track.

Secara keseluruhan, sistem menabung tidak hanya memberikan aksesibilitas bagi kalangan ekonomi lemah, tetapi juga mendukung inklusi keuangan syariah. Dengan target pencapaian yang realistis dan transparan, jamaah dapat merencanakan ibadahnya jauh hari sebelumnya, sehingga mengurangi beban psikologis dan finansial. Di Indonesia, program seperti ini telah terbukti efektif dalam meningkatkan jumlah jamaah mampu haji dari kalangan bawah, sejalan dengan prinsip keadilan sosial dalam Islam.[10]

5. Peningkatan minat menabung melalui sistem ini

Peningkatan minat jamaah umrah melalui sistem menabung biaya umrah merupakan strategi inovatif yang dapat mendorong partisipasi masyarakat muslim dalam ibadah suci tersebut. Di tengah tingginya biaya umrah yang sering mencapai puluhan juta rupiah per orang, banyak calon jamaah yang terhambat oleh keterbatasan finansial, sehingga minat mereka menurun meskipun hasrat spiritual tetap tinggi. Sistem menabung biaya umrah, seperti program tabungan berjangka dari bank syariah atau platform digital khusus, memungkinkan individu menyisihkan dana secara bertaham-tambah dengan tenor fleksibel.

Sebagaimana dengan hasil wawancara terhadap Bapak Kevin Daru Bailovan mengatakan bahwa : *"Hasil dari penerapan sistem menabung ini menunjukkan peningkatan minat jamaah yang sangat pesat. Bisa dikatakan, pada setiap periode pendaftaran, sekitar 90% jamaah memilih sistem menabung, sedangkan sisanya membayar secara tunai (cash)."*[11]

6. pengaruh kepuasan jamaah dalam peningkatan minat orang lain.

Kepuasan jamaah memiliki pengaruh positif dan signifikan terhadap peningkatan minat orang lain untuk ikut serta dalam kegiatan ibadah seperti haji atau umrah, terutama melalui mekanisme *word of mouth* (WOM) dan *social proof*. Jamaah yang puas cenderung merekomendasikan pengalaman positif mereka kepada keluarga, teman, dan komunitas via media sosial.

B. Efektivitas sistem menabung dalam peningkatan minat jamaah di PT. HRG Ibnu Batutah

Berdasarkan hasil penelitian, yang mengumpulkan data melalui wawancara mendalam dengan narasumber (narsum) dari kalangan jamaah dan pihak travel umrah, dapat disimpulkan bahwa sistem menabung berangsur terbukti efektif dalam membantu pengelolaan keuangan jamaah.

Para narasumber sepakat bahwa mekanisme pembayaran secara bertahap (berangsur) memudahkan jamaah dari berbagai latar belakang ekonomi untuk merealisasikan ibadah umrah tanpa beban finansial yang berat sekaligus. Hal ini tidak hanya mengurangi risiko gagal bayar akibat pembayaran lump sum, tetapi juga meningkatkan aksesibilitas layanan travel umrah bagi masyarakat menengah ke bawah.

Pihak travel umrah yang menjadi narasumber lebih lanjut menyatakan bahwa 90% jamaah lebih memilih sistem menabung berangsur dibandingkan metode pembayaran cash. Preferensi ini didasari oleh fleksibilitas cicilan bulanan yang

[10] Wawancara pribadi dengan Ibuk Sistariah , selaku direktur marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 6 Maret 2026 Pukul 13.30 WIB

[11] Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.25 WIB

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

selaras dengan pendapatan rutin jamaah, sehingga mendorong peningkatan partisipasi umrah secara keseluruhan. Untuk mengukur efektivitas secara kualitatif bedasarkan hasil wawancara, penelitian ini mengadopsi rumus dasar

$$\boldsymbol{efektifitas} = \frac{\boldsymbol{outcome}}{\boldsymbol{output}} \times \mathbf{100}\%$$

- Output: didefinisikan sebagai total jamaah yang tersedia atau potensial menggunakan layanan umrah (misalnya, 100% sebagai basis pembayaran cash konvensional).
- Outcome: adalah tingkat adopsi atau preferensi aktual terhadap sistem menabung berangsur, yaitu 90% berdasarkan pernyataan pihak travel.[12]

Dengan demikian :

$$\boldsymbol{efektifitas} = \frac{\mathbf{90}\%}{\mathbf{90}\%} \times \mathbf{100}\%$$

- Output: 90% sebagai basis pembayaran angsuran
- Outcome: 90% berdasarkan pernyataan pihak travel.

Skor efektivitas sebesar 100% menunjukkan tingkat keberhasilan sistem yang sangat tinggi, di mana outcome (preferensi jamaah) mencapai output maksimal. Teori ini, yang sering digunakan dalam evaluasi program (seperti dalam manajemen publik atau evaluasi kebijakan oleh para ahli seperti William Dunn), mengonfirmasi bahwa sistem menabung berangsur tidak hanya efektif secara subjektif (dari wawancara), tetapi juga objektif secara matematis.

SIMPULAN

1. Sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah dilaksanakan dengan mekanisme pembayaran secara bertahap dan fleksibel sesuai kemampuan jamaah. Sistem ini tidak mewajibkan adanya down payment (DP) awal sehingga jamaah dapat mulai menabung dengan nominal berapa saja sesuai kondisi keuangan masing-masing. Jamaah juga diberikan kemudahan dalam proses pembayaran tanpa adanya batasan waktu yang ketat hingga dana mencapai target keberangkatan. Setelah dana mencapai Rp3.000.000, jamaah sudah dapat mendaftarkan diri pada paket umrah yang diinginkan. Sistem ini didukung dengan pelayanan yang mudah, transparan, serta komunikasi yang baik antara pihak travel dan jamaah sehingga memberikan rasa aman dan nyaman dalam proses menabung.
2. Sistem menabung biaya umrah di PT. HRG Ibnu Batutah terbukti efektif dalam meningkatkan minat jamaah untuk melaksanakan ibadah umrah. Hal ini terlihat dari tingginya jumlah jamaah yang lebih memilih sistem menabung dibandingkan pembayaran secara tunai. Sistem ini memberikan kemudahan bagi masyarakat, khususnya kalangan ekonomi menengah ke bawah, karena pembayaran dilakukan secara berangsur sehingga tidak memberatkan jamaah. Selain itu, tingkat kepuasan jamaah terhadap sistem ini cukup tinggi karena dinilai fleksibel, aman, dan membantu perencanaan keuangan ibadah umrah. Kepuasan jamaah tersebut juga memberikan dampak positif terhadap peningkatan minat masyarakat lain melalui promosi dari mulut ke mulut (*word of mouth*), sehingga sistem menabung ini mampu menjadi strategi pelayanan dan pemasaran yang efektif bagi PT. HRG Ibnu Batutah.

[12] Ardila, *Value for Money: Konsep dan Aplikasi dalam Pengukuran Efektivitas Program Sektor Publik* Edisi 1 (Depok: Universitas Indonesia Press 2015), h. 28-32.

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

DAFTAR PUSTAKA

Ardila, *Value for Money: Konsep dan Aplikasi dalam Pengukuran Efektivitas Program Sektor Publik* Edisi 1 (Depok: Universitas Indonesia Press 2015)

Arikunto, S, *Prosedur Penelitian: Suatu Pendekatan Praktik* Edisi 7. (Jakarta: Rineka Cipta, 2010)

Arini Mayan Fauni, *'Implementasi Program Tabungan Hijrah Terencana (TABURA) dalam Upaya Meningkatkan Minat Calon Jamaah pada Masa Pandemi COVID-19* di Persada Indonesia Perjalanan Haji dan Umrah', Surabaya (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2021)

Arini Mayan Fauni, *'Implementasi Program Tabungan Hijrah Terencana (TABURA) dalam Upaya Meningkatkan Minat Calon Jamaah pada Masa Pandemi COVID-19* di Persada Indonesia Perjalanan Haji dan Umrah', Surabaya (Skripsi: Universitas Islam Negeri Sunan Ampel, 2021)

Astuti, Ratna Dwi*, Pelaksanaan Akad Ijarah Untuk Dana Talangan Umroh,* Surakarta: Iain Salatiga, 2018)

Clements, *Documenting Software Architectures: Views and Beyond* Edisi 2. (Boston MA: Addison-Wesley, 2010),

Cohen, Manion, & Morrison, *Metode Penelitian dalam Pendidikan* Edisi 8 (London: Routledge, 2018)

Creswell, *Desain Penelitian: Pendekatan Kualitatif, Kuantitatif, dan Metode Campuran* Edisi 5 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2018.

Creswell, J. W, *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* Edisi 4 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2014)

Creswell, *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches* Edisi 4 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 2014)

D. Sutrisno*, 'Manajemen Kinerja: Evaluasi dan Implementasi'* (Yogyakarta: Andi, 2007)

Erlina, R, *'Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah dalam Memilih Produk Tabungan Haji'*, (Skripsi, Universitas Islam Kuantan Singingi, 2020)

Fransiska, EN, '*Analisis Faktor-Faktor yang Mempengaruhi Minat Nasabah pada Tabungan iB Hijrah Haji* di Bank Muamalat Indonesia KCP Madiun', (Skripsi, IAIN Ponorogo, 2021)

Gibson, dkk, '*Perilaku, Struktur, Proses'* , Edisi ke-10. (New York: McGraw-Hill, 1984)

Hasanah, dkk*, 'Pengaruh Pembiayaan Dana Talangan Umroh Terhadap Minat Masyarakat Menjadi Nasabah Di Pt. Sharia Multifinance Astra'*, Jumsi: Jurnal Manajemen Akuntansi, 3.3 (2023), 1458-1464

Hasbi Ash Shiddieqy, *'Strategi Pengembangan Produk Tabungan Haji dan Umrah dalam Meningkatkan Jumlah Jamaah di Masa New Normal* di PT Milari' (Skripsi: Universitas Islam Negeri Jakarta, 2021)

Hughes, *Public Management and Administration: An Introduction Edisi* 4 (London: Palgrave Macmillan, 2012)

Indrawijaya, D, *'Implementasi Sistem Tabungan Umroh'*, Jurnal Ekonomi Islam 7.1 (2010), 45-67 (h. 120)

Jogiyanto, *Sistem Informasi: Strategi dan Metode* Edisi 1 Yogyakarta: Andi, 2005)

Joseph M. Juran dan A. Blanton Godfrey, '*Juran's Quality Handbook: The Complete Guide to Performance Excellence'*, edisi ke-7 (New York: McGraw-Hill, 2020),

Khaerullah dkk*., "Efektivitas Sistem dalam Organisasi,"* Jurnal Manajemen 13. 2 (2023), 50-75 (h. 115)

Kulsum, Nuriah. *Pembiayaan Dana Talangan Umroh Menurut Hukum Islam Dan Peraturan Menteri Agama Republik* Indonesia', Studi Kasus: Di Pt Federal

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

International Financeamitra Syariah, 2019. Bachelor's Thesis.

Lailatul Fitria,' *Pelaksanaan Tabungan Haji dan Umroh* di PT. XYZ' (Skripsi: Institut Agama Islam Negeri, 2021)

Larry Green, *'Effectiveness of Interventions to Increase Physical Activity: A Systematic Review and Meta-Analysis'*, American Journal of Preventive Medicine, 45 (2013), 446-454 (h. 9)

Mardiasmo, *Akuntansi Sektor Publik* Edisi 1 (Yogyakarta: Andi Offset, 2002)

Matthew, Miles, and Michael Huberman, *Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* Edisi 2 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1994)

Maulana Ibrohim Fajri, *'Pembiayaan Dana Talangan Haji Di Pt. Federal International Finance Perspektif Hukum Ekonomi Syari'ah'* (Skripsi, Universitas Islam Negeri Prof. Kh. Saifuddin Zuhri Purwokerto, 2023)

Miles, Huberman*, analisis data kualitatif* Edisi 2 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1994)

Miles, Huberman*, Qualitative Data Analysis: An Expanded Sourcebook* Edisi 1 (Thousand Oaks, CA: Sage Publications, 1994)

Moleong, *Metodologi Penelitian Kualitatif* Edisi 2 (Bandung: PT Remaja Rosdakarya, 2014)

Muhammad Ali, *'Analisis Produk Tabungan Haji & Umroh iB dengan Menggunakan Akad Mudharabah Mutlaqoh'*, jurnal: Studi pada BTN Syariah KCPS Indramayu, 1.2 (2022), 81-92 (h. 21)

Mulyana, *Penelitian Kualitatif: Teori dan Aplikasi* Edisi 2 (Bandung: Remaja Rosdakarya, 2020)

Nazir, M, *Metode Penelitian* Edisi 2 (Bogor: Ghalia Indonesia, 2005)

Peter F.Ducker, *'Management: Task Responsibilities Practices'*, Edisi 1 (New York: Harper & Row 1974)

Prihatinianingsih, 'HRG Tour & Travel Pt Hrg Ibnu Batutah, 2024 <https://hrgtour.com/> ' (Di akses,12 september 2024).

Pupu Saeful Rahmat. *'Penelitian Kualitatif*', Paradigma Bru : Jurnal Equilibreum, 5.9 (2009) 1-8 (h. 4)

Richard M. Steers, '*Efektivitas Organisasi Baru: Perspektif Manajemen* ' Edisi 1 (Jakarta: Erlangga, 2005)

Ronan, Romli. '*Dana Talangan Umrah Dalam Perspektif Hukum Islam'*, Mizani: Jurnal Ilmiah Wacana Hukum, Ekonomi, Dan Keagamaan 5.1

S. P. Siagian, '*Manajemen Sumber Daya Manusia'* Edisi 1 (Jakarta: Gunung Agung, 2018)

Salsabella, T.D, '*Strategi Pemasaran Produk Tabungan Haji Shafa Mudharabah* Di Masa Pandemi Covid-19 Pada BANK BPD DIY Kantor Cabang Bank Syariah', (Skripsi, Universitas Islam Indonesi, 2021)

Sari, *Sistem Informasi Manajemen* Edisi 2 Bandung: Alfabeta, 2022)

Satori, D. & Komariah, A, *Metodologi Penelitian Kualitatif* Edisi 2(Bandung: Alfabeta, 2010)

Seidman, *Wawancara sebagai Penelitian Kualitatif: Panduan bagi Peneliti di Bidang Pendidikan dan Ilmu Sosial* Edisi 4 (New York: Teachers College Press, 2013)

Sugiyono, *'Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D'*, Edisi 5 (Bandung: Alfabeta, 2009)

Sugiyono, Metode Penelitian Kualitatif Edisi 8 (Bandung: Alfabeta, 2021)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kualitatif: Pendekatan Fenomenologi, Grounded Theory, Etnografi, Naratif, dan Studi Kasus* Edisi 1 (Bandung: Alfabeta, 2021)

Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D* Edisi 3 (Bandung: Alfabeta,

E-ISSN : 2962-9713
P-ISSN : 2963-928X

2017)
Sugiyono, *Metode Penelitian Kuantitatif Kualitatif dan R&D*, Edisi 5 (Bandung: Alfabeta, 2009)
Supriadi, ER, *'Pengaruh Promosi dan Kualitas Produk terhadap Minat Nasabah dalam Menggunakan Produk Tabungan Haji Indonesia',* Jurnal Ilmiah Ekonomi Manajemen 2.1 (2023), 46-56 (h. 12)
Suwendra dan I Waya, '*Metodologi Penelitian Kualitatif*', Edisi 1 (Bali : Nilacaraka, 2018)
Teuku Yolanda Aqsha*, 'Penetapan Biaya Penyelenggaraan Ibadah Umrah'*, (Skripsi: Fakultas Syari'ah dan Hukum Universitas Ar-Raniry, 2021)
Umar, H. *Metode Penelitian untuk Skripsi dan Tesis Bisnis* Edisi 2 (Jakarta: Raja Grafindo Persada, 2005) umroh.kemenag.co.id "paket biaya umrah", tahun 2024 https://umroh.kemenag.co.id/paket-biaya-umrah-1446h [Diakses, 15 Desember 2024)
Wawancara pribadi dengan bapak Husien, selaku salah satu orang yang belum menabung di PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 9 Maret 2026 Pukul 15.15 WIB
Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.10 WIB
Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.15 WIB
Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.25 WIB
Wawancara pribadi dengan Bapak Kevin Daru Bailovan, selaku manajer marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.30 WIB
Wawancara pribadi dengan ibuk Dini Apriani, selaku salah satu jamaah yang menabung di PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 7 Maret 2026 Pukul 14.13 WIB
Wawancara pribadi dengan ibuk Dini Apriani, selaku salah satu jamaah yang menabung di PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 7 Maret 2026 Pukul 14.18 WIB
Wawancara pribadi dengan Ibuk Selfia agustina , selaku Staff Administrasi PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 4 Maret 2026 Pukul 10.10 WIB
Wawancara pribadi dengan Ibuk Sistariah , selaku direktur marketing PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 6 Maret 2026 Pukul 13.30 WIB
Wawancara pribadi dengan Tika Apriani, selaku salah satu jamaah yang menabung di PT HRG Ibnu Batutah, Pada Tanggal 8 Maret 2026 Pukul 11.20 WIB
Www.Medcom,id, *"Rincian Biaya Umrah",* Tahun 2023. <Https://Www.Medcom.Id/Nasional/Peristiwa/Ob32xvjn-Simak-Ini-RincianBiaya-Umrah-Tahun-2023/>. [Diakses 10 Oktober 2023)