

Prospek Travel Bisnis Haji dan Umrah: Entrepreneur di Era Digital¹

Sri Wulan Wahyuni, Indriya Rusmana, Annisa Fatari Nurfaidzi,
Alfiah Nur Syahidah, Kamelia Darma Zahra, Afiq Abdurrahman
Universitas Ibn Khaldun Bogor

Abstract:

The development of technology and digitalization has facilitated access to information and booking of Umrah trips. Travel agencies that apply modern technology and digital marketing will have an advantage in reaching prospective pilgrims and providing efficient services. Technological innovation in the form of using technology such as mobile applications, online platforms, and information management systems can increase operational efficiency, simplify the booking process, and improve the experience of pilgrims during the trip. In the business world, partnerships are needed, especially in the Hajj and Umrah travel business. As we know in the era of digitalization, partnerships and collaboration in the Hajj and Umrah travel business are very important, because they can increase opportunities, pilgrims' trust and efficiency. Some strategies that can be used in partnering in the digital era are, determining partnership ideas, B2B partnerships, SME partnerships, identifying potential partners, and also synergizing with technology. To compete in the digital era, an entrepreneur should know the business conditions and strategies to maintain the existence of his business in order to keep up with the times. This research uses descriptive qualitative research methods, and data obtained by data collection techniques, namely empirical research using documentation and note taking.

Keywords: prospects; travel business; entrepreneur; digital

Abstrak:

Agensi travel yang menerapkan teknologi modern dan pemasaran digital akan memiliki keunggulan dalam mencapai calon jamaah dan memberikan pelayanan yang efisien. Hasil dari perkembangan teknologi adalah penggunaan teknologi seperti aplikasi mobile, platform online, dan sistem manajemen informasi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional, memudahkan proses pemesanan, serta meningkatkan pengalaman jemaah selama perjalanan. Seperti yang kita ketahui di era digitalisasi kemitraan dan kolaborasi dalam bisnis travel haji dan umrah sangat penting, karena dapat meningkatkan peluang, kepercayaan jama'ah dan efisiensi. Beberapa strategi yang dapat digunakan dalam bermitra di era digital adalah, menentukan gagasan kemitraan, kemitraan B2B, kemitraan UKM, identifikasi calon mitra, dan juga bersinergi dengan teknologi.

Kata kunci: prospek ; bisnis travel; entrepreneur ; digital

¹ Manuscript received date: Februari 22, 2024. Revised: Mei 10, 2024. Approved for Publication: June 30, 2024.

A. PENDAHULUAN

Haji dan umroh merupakan dua ibadah suci yang sangat penting bagi umat Islam. Dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi, industri perjalanan haji dan umroh telah mengalami transformasi yang signifikan. Peningkatan permintaan untuk layanan digital dalam bisnis haji dan umroh menunjukkan bahwa peluang bisnis ini sangat menjanjikan. Namun, tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku bisnis juga semakin kompleks. Oleh karena itu, penelitian ini akan membahas prospek bisnis digital haji dan umroh, termasuk peluang dan tantangan yang terkait dengannya. Haji dan umroh adalah dua dari lima ibadah wajib yang harus dilakukan oleh setiap Muslim yang mampu secara fisik dan finansial. Haji adalah ibadah yang dilakukan di Mekkah, Arab Saudi, dan umroh adalah ibadah yang mirip dengan haji, tetapi dilakukan di waktu lain selama tahun. Kedua ibadah ini sangat penting dalam Islam karena mereka membantu umat Islam dalam menghormati tempat-tempat suci dan mengingat peristiwa-peristiwa penting dalam sejarah Islam. Dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi, industri perjalanan haji dan umroh telah mengalami transformasi yang signifikan. Penggunaan teknologi seperti aplikasi pemesanan perjalanan, sistem pembayaran digital, dan layanan pelanggan online telah memudahkan proses pemesanan dan perencanaan perjalanan. Selain itu, digitalisasi juga telah membantu para pelaku bisnis dalam mengumpulkan dan menganalisis data tentang preferensi dan kebutuhan jamaah. Peningkatan permintaan untuk layanan digital dalam bisnis haji dan umroh menunjukkan bahwa peluang bisnis ini sangat menjanjikan. Banyak jamaah yang sekarang lebih suka menggunakan layanan digital karena mereka lebih nyaman dan efisien. Layanan digital juga membantu para pelaku bisnis dalam mengurangi biaya operasional dan meningkatkan kualitas pelayanan. Namun, tantangan yang harus dihadapi oleh para pelaku bisnis juga semakin kompleks. Persaingan yang ketat antara perusahaan travel membuat sulit bagi mereka untuk tetap kompetitif. Selain itu, kebutuhan untuk mempertahankan standar kualitas yang tinggi dan memenuhi kebutuhan jamaah yang semakin beragam juga merupakan tantangan yang signifikan. Dikutip dari repository Undip oleh Dita Nori: “Prospek” merupakan peluang yang muncul dari usaha seseorang dalam memenuhi kebutuhan sehari-hari sekaligus memperoleh profit atau keuntungan. (Kholida,2022) Sederhananya, prospek adalah calon pembeli, konsumen, atau pelanggan yang tertarik dengan produk atau jasa anda. Kegiatan

yang dilakukan untuk mencari calon konsumen disebut *prospecting*. Ini adalah cara bagi para profesional bisnis untuk memastikan perusahaan mereka dapat bersaing di pasaran. secara etimologis wisata “travel berasal dari Bahasa sansekerta yang berarti perjalanan, yang saat ini berkembang dengan motivasi yang bersifat “rekreatif” yaitu dengan tujuan untuk berlibur, secara ilmiah wisata”travel” adalah perjalanan dan persinggahan yang dilakukan oleh manusia diluar tempat tinggalnya dengan berbagai motivasi atau berbagai maksud dan tujuan, tetapi bukan untuk berpindah tempat tinggal dan tempat yang dikunjungi atau disinggahi, atau untuk melakukan pekerjaan-pekerjaan dengan upah, berpetualang, olah raga, dan liburan. (Kodhyat 2013). Menurut Suryana, entrepreneur adalah suatu proses yang didalamnya terdapat sebuah kreatifitas dan penemuan yang menemukan kesempatan dari suatu masalah yang dikerjakan manusia dikehidupannya, adapapun menurut Drucker, entrepreneur adalah manusia yang mampu menggunakan kesempatan. (Helisia, 2020) Secara umum, digital adalah suatu gambaran yang mengacu pada keadaan numerik yang mencakup 0 dan 1, atau mati dan hidup yang disebut bilangan biner. Definisi lain dari digital adalah teknologi elektronik yang dapat menyimpan, menghasilkan, dan memproses berbagai jenis data dalam dua keadaan secara bersamaan. (Alifian, 2023).

B. METODE PENELITIAN

Penelitian ini menggunakan metode pendekatan kualitatif deskriptif dengan teknik pengumpulan data yaitu penelitian empiris yang menggunakan dokumentasi dan simak catat. Penelitian kualitatif merupakan prosedur penelitian yang menghasilkan data deskriptif yakni berupa ucapan, tulisan, dan perilaku yang diamati orang-orang itu sendiri. Penelitian empiris adalah penelitian dengan mengumpulkan data yang ada kemudian diolah sesuai dengan teknik analisis yang dipakai dan dicurahkan dalam bentuk deskriptif.

C. HASIL TEMUAN DAN PEMBAHASAN

1. Peningkatan permintaan

Peningkatan permintaan untuk bisnis travel haji dan umroh disebabkan oleh beberapa faktor utama, termasuk pertumbuhan populasi umat Islam, perkembangan teknologi, dan kebijakan pemerintah. Berikut adalah beberapa faktor yang mempengaruhi peningkatan permintaan:

1). Pertumbuhan Populasi Umat Islam

Indonesia memiliki jumlah penduduk muslim yang besar, yang menciptakan permintaan yang tinggi untuk melakukan ibadah haji dan umroh setiap tahunnya. Selain itu, ketersediaan kuota haji yang terbatas juga mempengaruhi tingginya permintaan untuk melakukan ibadah haji. (Fayzan, 2024)

2). Perkembangan Teknologi dan Transportasi

Perkembangan teknologi dan transportasi telah membuat perjalanan haji dan umroh menjadi lebih mudah dan nyaman. Hal ini memungkinkan lebih banyak orang untuk melakukan perjalanan dan meningkatkan permintaan terhadap jasa travel haji dan umroh. (Ali, 2018)

3). Kebijakan Pemerintah

Pemerintah Indonesia telah mengeluarkan berbagai kebijakan dan regulasi untuk meningkatkan kualitas dan keamanan layanan travel haji dan umroh. Kebijakan ini termasuk sertifikasi bagi perusahaan travel yang memenuhi standar kualitas dan keamanan, yang dapat meningkatkan kepercayaan konsumen.

4). Strategi Pemasaran dan Kompetisi

Perusahaan travel haji dan umroh harus melakukan strategi pemasaran yang efektif untuk menarik minat konsumen. Strategi ini meliputi pemasaran yang berfokus pada kualitas pelayanan, kenyamanan, dan harga yang kompetitif. Persaingan yang ketat antara perusahaan travel juga memaksa mereka untuk meningkatkan kualitas pelayanan dan menawarkan paket-paket yang lebih menarik.

5). Potensi Pasar

Potensi pasar bisnis travel haji sangat besar karena banyaknya umat Muslim yang ingin melakukan ibadah haji dan umroh setiap tahunnya. Bisnis ini memiliki peluang yang besar untuk berkembang, terutama dengan adanya perkembangan teknologi dan transportasi yang membuat perjalanan haji menjadi lebih mudah dan nyaman.

6). Perubahan Kebijakan Pemerintah

Perubahan kebijakan pemerintah dalam hal perizinan dan regulasi perjalanan haji dan umroh dapat berdampak pada industri travel haji dan umroh. Perusahaan travel harus mempersiapkan diri dan menyesuaikan diri dengan perubahan kebijakan tersebut. Hal ini dapat membantu dalam meningkatkan kualitas pelayanan dan memperkuat posisi perusahaan dalam persaingan. Dengan mempertimbangkan faktor-faktor ini, bisnis travel

haji dan umroh dapat meningkatkan permintaan dengan melakukan strategi pemasaran yang efektif, meningkatkan kualitas pelayanan, dan menyesuaikan diri dengan perubahan kebijakan pemerintah. (Theodoridis & Kraemer, 2021)

2. Teknologi Dan Digitalisasi

Tantangan dalam industri haji dan umrah yaitu transformasi teknologi. Proses digitalisasi yang dapat mempengaruhi aspek-aspek baik yakni pemasaran, pelayanan, dan operasional mengharuskan agen sebagai penyelenggara untuk menyesuaikan teknologi agar tetap bertahan. Perkembangan teknologi dan digitalisasi telah memudahkan akses informasi dan pemesanan perjalanan umrah. Agensi travel yang menerapkan teknologi modern dan pemasaran digital akan memiliki keunggulan dalam mencapai calon jamaah dan memberikan pelayanan yang efisien. Hasil dari



perkembangan teknologi ialah penggunaan teknologi seperti aplikasi mobile, platform online, dan sistem manajemen informasi yang dapat meningkatkan efisiensi operasional, memudahkan proses pemesanan, serta meningkatkan pengalaman jamaah selama perjalanan. (Maela, 2024)

1). Aplikasi Mobile

Aplikasi mobile travel haji dan umrah telah menjadi sangat penting dalam meningkatkan efisiensi dan kemudahan dalam manajemen perjalanan umrah dan haji. Berikut beberapa contoh aplikasi mobile yang telah dikembangkan untuk memudahkan proses pemesanan dan pengelolaan perjalanan umrah dan haji: Pertama; Nusuk adalah alat eksekutif resmi yang di keluarkan oleh pemerintah arab Saudi yang memiliki tujuan untuk mempermudah dalam melaksanakan perjalanan ke tanah suci. Berikut adalah beberapa fitur dan fungsi utama dari aplikasi Nusuk: Pemesanan dan Perencanaan: Aplikasi ini memungkinkan jamaah umrah untuk merencanakan, memesan, dan melaksanakan ibadah umrah. Jamaah dapat memulai dan mengakses berbagai layanan, termasuk fasilitas visa, izin, proses dan prosedur pemesanan, serta paket khusus untuk

berbagai situs sejarah dan keagamaan di Arab Saudi. Fitur Terintegrasi: Nusuk menyediakan berbagai macam fitur, seperti informasi tentang cara menuju Mekkah dan Madinah, tempat bersejarah di kedua kota, akomodasi, makanan dan minuman, serta informasi tentang umrah dan ziarah. Pengalaman Berkelanjutan: Aplikasi ini adalah bagian dari Pilgrim Experience Programme, salah satu program Visi 2030 yang diluncurkan oleh Kementerian Haji dan Umrah Arab Saudi. Tujuannya adalah untuk meningkatkan kualitas layanan yang ditawarkan kepada para peziarah dan memfasilitasi prosedur yang dilakukan oleh jemaah umrah. Kemudahan dan Kepraktisan: Nusuk memfasilitasi kedatangan jemaah umrah di Makkah dan Madinah serta mendapatkan visa untuk umrah atau untuk kunjungan. Jemaah umrah juga dapat menggunakan aplikasi ini untuk mengorganisir semua rencana perjalanan mereka, termasuk pemesanan hotel dan tiket pesawat. Penggunaan Bahasa Indonesia: Versi Bahasa Indonesia dari aplikasi Nusuk diharapkan dapat memberikan kemudahan lebih banyak bagi umat Muslim dari Indonesia yang ingin melakukan umrah atau ziarah di Makkah dan Madinah. Kemudahan Visa dan Izin: Aplikasi ini memungkinkan jemaah umrah untuk mengajukan visa umrah melalui platform elektronik yang disetujui. Visa umrah yang diperpanjang dari 30 hari menjadi 90 hari dapat digunakan untuk mengunjungi seluruh wilayah Saudi, tidak hanya untuk ke Mekkah dan Madinah. Kemudahan Perjalanan Mandiri: Nusuk memungkinkan perjalanan mandiri dan individu, termasuk perempuan yang dapat melakukan ibadah umrah tanpa mahram (penjaga), sehingga memungkinkan perjalanan mandiri dan individu. (Saudi, 2023)

Berikut Kategori yang berhak untuk mendaftar di aplikasi Nusuk :

1. Mereka yang datang dari luar Kerajaan, pendaftaran dilakukan sesuai dengan (nomor paspor atau nomor visa, kebangsaan, tanggal lahir).
2. Usia minimum untuk pendaftaran adalah lima tahun.
3. Izin dibatalkan secara otomatis jika pemohon izin terbukti memiliki penyakit atau wabah (sesuai dengan klasifikasi yang disetujui oleh Departemen Kesehatan). (Muhammad, 2024)

Umrah Packages Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk memesan paket perjalanan umrah secara online dan memantau status perjalanan dalam satu aplikasi. ProHajj adalah sistem manajemen travel umrah dan haji berbasis cloud computing yang dilengkapi dengan aplikasi mobile. Aplikasi ini memungkinkan pengguna untuk mengelola transaksi, pembayaran, dan data manifest secara online dan dari mana saja. Gaido travel and tours Aplikasi ini adalah solusi mobile untuk agen travel umrah dan haji yang memungkinkan pengguna untuk memesan paket perjalanan dan memantau status perjalanan secara online. Fungsi dan Manfaat Aplikasi Mobile Travel Haji dan Umrah :

- a. Mengikuti Arus Teknologi: Aplikasi mobile travel umrah dan haji memungkinkan pengguna untuk mengikuti arus teknologi yang semakin baik dan sesuai yang dibutuhkan oleh banyak orang.
- b. Membuatnya Lebih Praktis: Digitalisasi aplikasi mobile membuat segala sesuatu menjadi lebih praktis dan efisien. Pengguna tidak perlu repot-repot untuk mengakses informasi tertentu.
- c. Agar Lebih Dekat Dengan Konsumen: Aplikasi mobile memungkinkan penyedia layanan untuk lebih dekat dengan konsumen, memudahkan pemesanan, dan memantau status perjalanan secara online.
- d. Dengan adanya aplikasi mobile travel haji dan umrah, proses pemesanan dan pengelolaan perjalanan menjadi lebih mudah, efisien, dan efektif, serta memungkinkan penyedia layanan untuk lebih dekat dengan konsumen.

Platform online, kelebihan dan Fungsi Platform Online Travel Haji dan Umrah

- a. Mengikuti Arus Teknologi: Platform online travel haji dan umrah memungkinkan pengguna untuk mengikuti arus teknologi yang semakin baik dan sesuai yang dibutuhkan oleh banyak orang.
- b. Membuatnya Lebih Praktis: Digitalisasi platform online membuat segala sesuatu menjadi lebih praktis dan efisien. Pengguna tidak perlu repot-repot untuk mengakses informasi tertentu.

- c. Agar Lebih Dekat Dengan Konsumen: Platform online memungkinkan penyedia layanan untuk lebih dekat dengan konsumen, memudahkan pemesanan, dan memantau status perjalanan secara online.
- d. Integrasi dan Transparansi: Platform online travel haji dan umrah seperti ProHaji dan Gaido mobile dilengkapi dengan sistem transparan dan terintegrasi, memudahkan pengguna untuk mengelola transaksi dan data secara online dan rapi.

Dengan adanya platform online travel haji dan umrah, proses pemesanan dan pengelolaan perjalanan menjadi lebih mudah, efisien, dan efektif, serta memungkinkan penyedia layanan untuk lebih dekat dengan konsumen. (Ali, 2018)

1. Sistem Manajemen Informasi

Ada beberapa sistem manajemen informasi travel haji dan umrah yang dikembangkan untuk mempermudah pengelolaan dan meningkatkan efisiensi dalam industri pariwisata. Semua sistem tersebut dirancang untuk meningkatkan efisiensi dan profesionalisme dalam pengelolaan travel haji dan umroh, serta memudahkan penggunaan teknologi digital dalam berbagai aspek bisnis. Mereka menawarkan berbagai fitur dan integrasi yang membantu meningkatkan kualitas pelayanan dan meningkatkan kepuasan pelanggan. (Safaat, 2005)

3. Kemitraan dan Kolaborasi

Dalam dunia bisnis kemitraan sangat diperlukan terlebih dalam bisnis travel haji dan umrah. Seperti yang kita ketahui di era digitalisasi kemitraan dan kolaborasi dalam bisnis travel haji dan umrah sangat penting, karena dapat meningkatkan peluang, kepercayaan jama'ah dan efisiensi. Berikut adalah beberapa strategi yang dapat digunakan dalam menjalin kemitraan supaya bisnis travel haji dan umrah yang kita kelola berjalan dengan lancar. (Syurmi, 2021)

1. Menentukan Gagasan Kemitraan, tentunya langkah awal yang kita lakukan sebelum melangkah ke step berikutnya dalam menentukan gagasan kemitraan adalah menentukan gagasan kemitraan yang artinya mitra tersebut harus sesuai dengan visi dan misi bisnis yang kita kelola serta memiliki manfaat atau

keuntungan bagi kedua belah pihak, tentunya gagasan kemitraan ini memiliki titik pusat dalam membangun bisnis travel haji dan umrah pada kemitraan.

2. Identifikasi Calon Mitra yang Potensial, tujuan dari identifikasi calon mitra yang potensial adalah supaya kerjasama yang dijalin dapat menghasilkan profit bagi kedua belah pihak. Berikut adalah hal-hal yang perlu dilakukan dalam mengidentifikasi calon mitra yang potensial.
3. Mitra biro perjalanan, tentunya dalam menjalankan bisnis travel haji dan umrah semestinya membangun kerjasama dengan mitra biro perjalanan dan juga harus dipastikan bahwasanya mitra yang kita pilih adalah mitra biro perjalanan yang nyaman seperti pesawat yang akan digunakan untuk membawa jama'ah ke tanah suci dan juga bus apa yang akan digunakan. Sehingga akan mendukung perjalanan ibadah haji dan umrah.
4. Mitra dengan pemilik hotel di kota Mekkah dan Madinah, selanjutnya adalah sebagai owner dari bisnis travel yang kita kelola, kita harus memilih mitra hotel yang tentunya dekat dengan Masjidil Haram di Mekkah dan Masjid Nabawi di Madinah. Sebagai owner pastinya kita harus memprioritaskan fasilitas yang nyaman bagi semua calon jama'ah baik haji maupun umrah, dan juga pastikan makanan dihotel tersebut sesuai dengan lidah orang Indonesia tentunya hal ini dapat menjadi point plus untuk bisnis travel yang kita kelola.
5. Mitra dengan para Tour leader dan Muthowif, kita harus membangun kerja sama yang baik dengan para Tour Leader dan juga muthowif yang terbaik, berpengalaman, cekatan, dan bertanggung jawab. Seperti yang telah kita ketahui muthowif adalah pemandu dan pembimbing ibadah haji dan umrah selama berada di tanah suci. Dan tour leader memiliki tugas sebagai pemimpin suatu rombongan. Apabila terjadi jema'ah yang tersesat maka peran tour leader yang cekatan dan bertanggung jawab tentunya sangat diperlukan. Dan juga mitra dengan dinas terkait seperti, Dinas Perizinan, Dinas Kementrian Agama dan juga dinas Transmigrasi. Seperti yang telah ditulis diatas terkait mitra dengan beberapa Dinas terkait, untuk kepengurusan surat izin pendirian travel haji dan umrah, izin biro perjalanan wisata yang tentunya telah diterbitkan oleh kementrian

kebudayaan dan pariwisata, pengurusan passport dan visa, mengurus surat izin usaha perdagangan (SIUP) dan tanda daftar perusahaan (TDP) juga mengurus izin biro perjalanan haji dan umrah dari kementerian agama republik Indonesia. Mitra dengan tenaga kesehatan tentunya dalam bisnis travel haji dan umrah sudah semestinya para jama'ah dipastikan akan kesehatannya baik jasmani dan rohani, seperti mendapatkan suntik vaksin meningitis dan vaksin flu, terlebih dengan haji ramah lansia maka kesehatan para jama'ah khususnya lansia harus lebih diperhatikan. Maka dengan hal ini sangat penting dalam membangun mitra dengan tenaga kesehatan terlebih dengan obat-obat yang diperlukan untuk jama'ah yang sakit. (Syurmi,2021). Bersinergi Dengan Teknologi, seperti yang kita ketahui di era digital seperti sekarang, tentunya apabila pengelolaan para jama'ah dilakukan secara manual akan sangat tidak efektif dan efisien. Terlebih jumlah permintaan yang makin meningkat plus semakin banyak saingan dengan travel lainnya. Bersaing di era digital bukanlah sekadar mendigitalkan data-data, namun juga mengelola data-data tersebut secara digital dengan cepat, tepat dan akurat tentunya. Maka pelayanan yang berkualitas dan unggul, serta cepat, lengkap, efisien dan efektif sangat dibutuhkan. Salah satunya adalah Pro Hajj (digital travel manajemen sistem). Dan kita sebagai owner dari bisnis yang kita kelola dapat bermitra dengan Pro Hajj atau dapat mengembangkan bisnis yang kita kelola seperti Pro hajj. (Pro Hajj,2024)

6. Kemitraan dengan UKM, dalam mengelola bisnis travel haji dan umrah, tentunya sebagai owner dari bisnis yang kita kelola, bermitra dengan UKM yang mempunyai produk yang relevan dengan bisnis travel yang kita kelola tentunya dapat meningkatkan profit bagi kedua belah pihak. Diantaranya fashion, batik, gamis, mukena, koper, dll. Dikutip dari Dinkop Jateng, kementerian koperasi UKM RI melaksanakan kegiatan FGD kemitraan antara perusahaan travel haji dan umrah dengan UKM yang diikuti oleh 20 UKM dengan kategori seperti fashion, sajadah, batik, koper, dll. Yang dimana diharapkan dapat menumbuhkan omset antara UKM dengan perusahaan travel haji dan umrah. (Dinkop Jateng, 2023)

7. Kemitraan B2B

Di era digital, kemitraan adalah pondasi yang penting dalam meraih kesuksesan berbisnis. Seiring dengan perkembangan zaman dan persaingan yang semakin ketat terutama dalam konteks *business to business* (B2B). Tentunya perusahaan-perusahaan B2B secara konsisten terus mencari cara untuk memperluas jangkauan mereka, meningkatkan efisiensi operasional dan pastinya untuk mencapai pertumbuhan yang berkelanjutan. Nah sebagai owner dari bisnis yang kita kelola khususnya bisnis travel haji dan umrah B2B memiliki peran yang tidak hanya sekadar transaksi yang besar dan kontrak dengan jangka panjang. Namun juga salah satunya adalah untuk menghasilkan profit kedua belah pihak. Beberapa upaya yang dapat dilakukan selaku owner dari travel yang kita kelola diantaranya adalah, keterpercayaan dan keandalan, kerjasama yang baik, ketahanan terhadap perubahan pasar, efisiensi operasional, peluang pertumbuhan,dll. (David, 2024)

Salah satunya adalah aplikasi UnitedPay, yang dimana melayani kerja sama B2B dengan, KBIH, KBIHU mitra travel haji dan umrah, dalam bentuk penjualan produk pelayanan terutama produk telekomunikasi seperti paket data internet, pengisian pulsa reguler,dll. Yang dimana pengisian tersebut dapat dilakukan secara rutin setiap bulan atau bahkan untuk kegiatan tertentu sesuai dengan kebutuhan mitra. (admin, 2020)

4. Strategi Bersaing Di Era Digital

Sebelum menerapkan strategi bersaing dalam bisnis, seorang entrepreneur hendaknya mengetahui keadaan perusahaan terlebih dahulu. Salah satu cara yang mudah untuk mengetahui keadaan perusahaan adalah dengan melakukan analisis SWOT. Analisis SWOT menilai kekuatan (*strength*), kelemahan (*weaknesses*), peluang (*opportunities*), dan ancaman (*threats*) perusahaan secara keseluruhan. (Andiyawan et al, 2023). Dari hasil penelitian terdapat beberapa strategi yang dapat diterapkan oleh travel haji & umrah untuk bersaing di era digital:

1. Meningkatkan kualitas pelayan

Travel harus memperhatikan kualitas layanan yang diberikan kepada jamaah. Hal ini dapat dilakukan dengan memperhatikan detail-detail kecil seperti fasilitas transportasi, akomodasi, makanan, serta penyediaan informasi yang jelas dan akurat mengenai pelaksanaan ibadah haji. (Tamirano & Zen, 2023)

2. Membuat analisis target pasar

Untuk melakukan sebuah promosi, travel harus mengetahui target pasar yang akan menjadi sasaran promosi. Dengan memahami target pasar dengan baik, perusahaan dapat membuat strategi pemasaran yang lebih efektif dan memenuhi kebutuhan calon jamaah haji & umroh.

3. Memperluas jangkauan pasar

Travel dapat memperluas jangkauan pasar dengan mengoptimalkan media sosial dan website resmi untuk mempromosikan layanan travel haji mereka. Selain itu, travel haji juga dapat melakukan kolaborasi dengan agen travel lainnya untuk memperluas jaringan pasar.

4. Strategi Fokus

Strategi fokus mengacu pada strategi dimana travel memilih segmen pasar yang lebih sempit, dan dalam segmen tersebut travel berupaya untuk mencapai keunggulan biaya atau diferensiasi. Strategi fokus dibangun untuk fokus melayani target tertentu. (Maya et al., 2024)

5. Selalu berinovasi & kreatif

Kreativitas dan inovasi mutlak diperlukan untuk bisa bersaing di era digital. Inovasi diciptakan agar bisnis tidak monoton dan senantiasa menyesuaikan diri dengan kebutuhan target pasar yang terus berkembang. Jika industri travel terus berfokus pada layanan yang sama, target pelanggan anda mungkin merasa bahwa perusahaan anda tidak mampu mengimbangi dan beralih kepada pesaing yang lebih inovatif.

5. Peran Interpreneur Dalam Berinovasi

Berikut beberapa poin penting mengenai peran wirausaha dalam inovasi di bidang Haji dan Umrah:

1. Pengembangan layanan berbasis teknologi: Pengusaha memanfaatkan teknologi untuk menciptakan layanan yang lebih efisien dan mudah diakses oleh masyarakat dapat mengembangkan layanan yang mudah digunakan. Misalnya saja kami menggunakan aplikasi mobile untuk memudahkan proses pendaftaran, pembayaran, dan informasi terkait perjalanan haji dan umrah.
2. Meningkatkan kualitas pengalaman masyarakat: Melalui inovasi, wirausahawan dapat menciptakan pengalaman yang lebih baik bagi masyarakat selama ibadah haji dan umrah. Hal ini dapat mencakup penyediaan akomodasi yang nyaman, transportasi yang aman, dan bimbingan spiritual yang berkualitas.
3. Optimalisasi proses logistik dan manajemen: Juru bahasa dapat merancang sistem logistik dan manajemen yang efisien untuk memastikan seluruh proses perjalanan haji dan umrah berjalan lancar. Hal ini mencakup pengelolaan transportasi, akomodasi, pengorganisasian rencana kegiatan, dan lain-lain.
4. Pengembangan paket perjalanan yang berbeda: Juru bahasa dapat merancang paket perjalanan haji dan umrah yang berbeda sesuai dengan kebutuhan dan preferensi masyarakat. Ini termasuk paket perjalanan keluarga, paket perjalanan yang dipesan lebih dahulu, dan paket perjalanan bertema khusus.
5. Inovasi di bidang pendidikan dan informasi: Interpreter dapat memberikan edukasi dan informasi yang lebih baik kepada jamaah mengenai tata cara ibadah haji dan umroh, serta update perubahan peraturan dan pedoman terkait perjalanan ke Tanah Suci.

Dengan berperan aktifnya wirausaha di bidang Haji dan Umrah, diharapkan kualitas pelayanan, pengalaman masyarakat dan efisiensi operasional dapat meningkat secara signifikan. Inovasi yang dilakukan oleh para wirausaha dapat menciptakan peluang baru bagi berkembangnya industri wisata religi dan memberikan dampak positif terhadap pertumbuhan ekonomi dan kesejahteraan masyarakat yang bekerja di industri ini. (Kiran,2015)

D. KESIMPULAN

Prospek bisnis haji dan umroh di era digital menunjukkan bahwa industri ini memiliki peluang yang menjanjikan, tetapi juga menghadapi beberapa tantangan. Dengan perkembangan teknologi dan digitalisasi, bisnis travel umroh dapat memudahkan akses informasi dan pemesanan perjalanan, serta meningkatkan kualitas pelayanan. Namun, peralihan ke cara digital masih sulit diterima oleh sebagian besar calon jemaah, terutama di negara-negara dengan kultur dan kebiasaan yang lebih tradisional. Persaingan yang ketat dan kepercayaan jemaah yang harus dijaga menjadi faktor utama yang perlu diperhatikan. Strategi pemasaran online yang efektif dan reputasi yang baik sangat penting untuk mempertahankan keunggulan kompetitif. Bisnis travel umroh juga harus mematuhi berbagai peraturan dan perizinan dari pemerintah, terutama yang terkait dengan keamanan, keselamatan, dan perlindungan konsumen. Terbuka lebar untuk mengembangkan layanan dan inovasi baru dalam melayani jemaah. Penggunaan teknologi dapat membantu dalam memotong biaya operasional dan meningkatkan kualitas pelayanan. Agen travel umroh dan haji online dapat membangun reputasi dan kepercayaan dengan lebih cepat melalui kemudahan akses informasi di dunia digital. Keberhasilan bisnis travel umroh sangat tergantung pada strategi pemasaran yang efektif, kemitraan yang kuat, dan pemenuhan standar-standar kualitas yang tinggi dalam setiap aspek perjalanan. Dengan beradaptasi dengan perkembangan teknologi dan selalu menjaga integritas dalam bisnis, agen travel umroh dapat mencapai kesuksesan jangka panjang dan membangun reputasi sebagai mitra yang terpercaya bagi para jemaah.

REFERENSI

- Ali, S. (2018). *Simulasi Virtual Ibadah Haji Berbasis Teknologi Webgl*.
<https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/12423>
- Andiyawan, Y., Zaerofi, A., & Heryahya, A. (2023). Analisis Strategi Pemasaran pada Perusahaan Jasa Travel Haji dan Umrah di Era New Normal. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 8(2), 427–440.
<https://doi.org/10.30631/ijoeib.v8i2.2129>
- Fayzan, tawfiq Ibnu. (2024). *Mengenal Nusuk, Kartu yang Wajib Dibawa Jemaah Saat Ibadah Haji*. <https://www.liputan6.com/islami/read/5620299/mengenal-nusuk-kartu-yang-wajib-dibawa-jemaah-saat-ibadah-haji>
- Maya, A., Hayati, U., & Futaqi, F. A. (2024). Analisis Strategi Bersaing PT . Dewa Arystama Tour & Travel Dolopo Madiun di Tengah Persaingan Usaha Jasa Travel Online. 4(1), 101–108. <https://doi.org/10.21154/niqosiya.v4i01.3065>
- Saudi, kementerian arab. (2023). *aplikasi nusuk*. <https://www.nusuk.sa/id>
- Tamirano, R., & Zen, M. (2023). Strategi Pemasaran Travel Haji Dalam Meningkatkan Kepuasan Jemaah. *ADVANCES in Social Humanities Research*, 1(4), 343–348.
- Theodoridis, T., & Kraemer, J. (2021). “EFEKTIVITAS PELAYANAN IBADAH UMRAH BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH. *Skripsi*.
- Mulyanto, A. 2009. Sistem Informasi Konsep & Aplikasi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Safaat, N. 2005. Pemograman Aplikasi. Yogyakarta: Pustaka Pelajar.
- Affandi, Yuyun. (2021). *Haji Bagi Generasi Milenial-Paradigma Tafsir Tematik*. Semarang: Fatwa Publishing. ISBN: 978-623-6408-15-5
- Gaido Travel and Tours, 2023. *Gaido Travel and Tours: tentang kami*.
<https://gaidotravel.com/tentang-kami/>
- Nusuk, 2024. *Tentang nusuk*. <https://www.nusuk.sa/id/about>
- Astuti, Syurmi, *langkah membangun kemitraan bisnis travel umroh dan haji*, kompasiana.com, 2021, diakses pada tanggal 08 juli 2021
- Dinkopjatengprov.go.id, *kemitraan ukm dengan travel haji dan umrah*, 2024, diakses pada tanggal 08 juli 2024

Prohajj.co.id, *digitalisasi travel umrah dan haji anda dengan mudah dan murah Bersama prohajj*, 2024, diakses pada tanggal 08 juli 2024

David, *membangun hubungan jangka Panjang: strategi b2b untuk kemitraan yang menguntungkan*, primalink.co.id, 2024, diakses pada tanggal 08 juli 2024

Shinde, kiran, *religious tourism and religious tolerance: Insight from pilgrimage sites in india*, researchgate,2015

Ali, S. (2018). *Simulasi Virtual Ibadah Haji Berbasis Teknologi Webgl*.

<https://dspace.uui.ac.id/handle/123456789/12423>

Andiyawan, Y., Zaerofi, A., & Heryahya, A. (2023). Analisis Strategi Pemasaran pada Perusahaan Jasa Travel Haji dan Umrah di Era New Normal. *Indonesian Journal of Islamic Economics and Business*, 8(2), 427–440.

<https://doi.org/10.30631/ijoeib.v8i2.2129>

Fayzan, tawfiq ibnu. (2024). *Mengenal Nusuk, Kartu yang Wajib Dibawa Jemaah Saat Ibadah Haji*. <https://www.liputan6.com/islami/read/5620299/mengenal-nusuk-kartu-yang-wajib-dibawa-jemaah-saat-ibadah-haji>

Maya, A., Hayati, U., & Futaqi, F. A. (2024). Analisis Strategi Bersaing PT . Dewa Arystama Tour & Travel Dolopo Madiun di Tengah Persaingan Usaha Jasa Travel Online. 4(1), 101–108. <https://doi.org/10.21154/niqosiya.v4i01.3065>

Muhammad, A. (2024). *Nusuk: Platform Unik yang Menggabungkan Umrah dan Harta Wisata Saudi Muhammad Anas - detikHikmah Baca artikel detikhikmah, "Nusuk: Platform Unik yang Menggabungkan Umrah dan Harta Wisata Saudi."* Nusuk Platform. <https://www.detik.com/hikmah/khazanah/d-7329458/nusuk-platform-unik-yang-menggabungkan-umrah-dan-harta-wisata-saudi>

Saudi, kementerian arab. (2023). *aplikasi nusuk*. <https://www.nusuk.sa/id>

Tamirano, R., & Zen, M. (2023). Strategi Pemasaran Travel Haji Dalam Meningkatkan Kepuasan Jemaah. *ADVANCES in Social Humanities Research*, 1(4), 343–348.

Theodoridis, T., & Kraemer, J. (2021). "EFEKTIVITAS PELAYANAN IBADAH UMRAH BERDASARKAN PERATURAN PEMERINTAH. *Skripsi*.

Syifa, S., Mukri, S. G., & Suherman, A. (2024). *Application of Islamic Legal Principles in Public Communication Activities: A Case Study at UIN Syarif Hidayatullah Jakarta*. *Mizan: Journal of Islamic Law*, 8(1), 31-50.

Mukri, S. G., Aji, A. M., & Yunus, N. R. (2017). Relation of Religion, Economy, and Constitution In The Structure of State Life. *STAATSRECHT: Indonesian Constitutional Law Journal*, 1(1).