

haji yang tidak mengikuti KBIH. Serta banyak pula para jamaah haji yang belum mengerti tentang ibadah haji, dalam arti Rukun Haji dan Wajib haji ada yang tidak dikerjakan oleh mereka. Atas dasar pengalaman Bapak H. Agus Sukiranto tersebut dan kesepakatan dengan bapak Direktur Rumah Sakit Islam Aisyiyah (RSIA) Malang, Bapak H. Agus Sukiranto diberi kesempatan untuk mendirikan KBIH sendiri. Tepatnya pada tanggal 23 januari 2001, beliau mendirikan yayasan dengan nama “Yayasan KBIH Al Multazam”. Pada tanggal 8 Mei 2001, akte pendirian Yayasan Al Multazam telah terdaftar di Kepaniteraan Pengadilan Negeri Sidoarjo dengan nomer : 144/28/yys/2001 yang diterbitkan oleh notaris Atang suprayogi S.H di Sidoarjo. Sejak itu pengurus mulai menyusun strategi jangka panjang yayasan.

Bertepatan tanggal 1 September 2001, Yayasan KBIH Al Multazam telah mendirikan gedung baru yang diresmikan oleh Bapak Bupati Sidoarjo dan bertepatan dengan dimulainya pembukaan manasik haji Alhamdulillah berjalan dengan lancar.

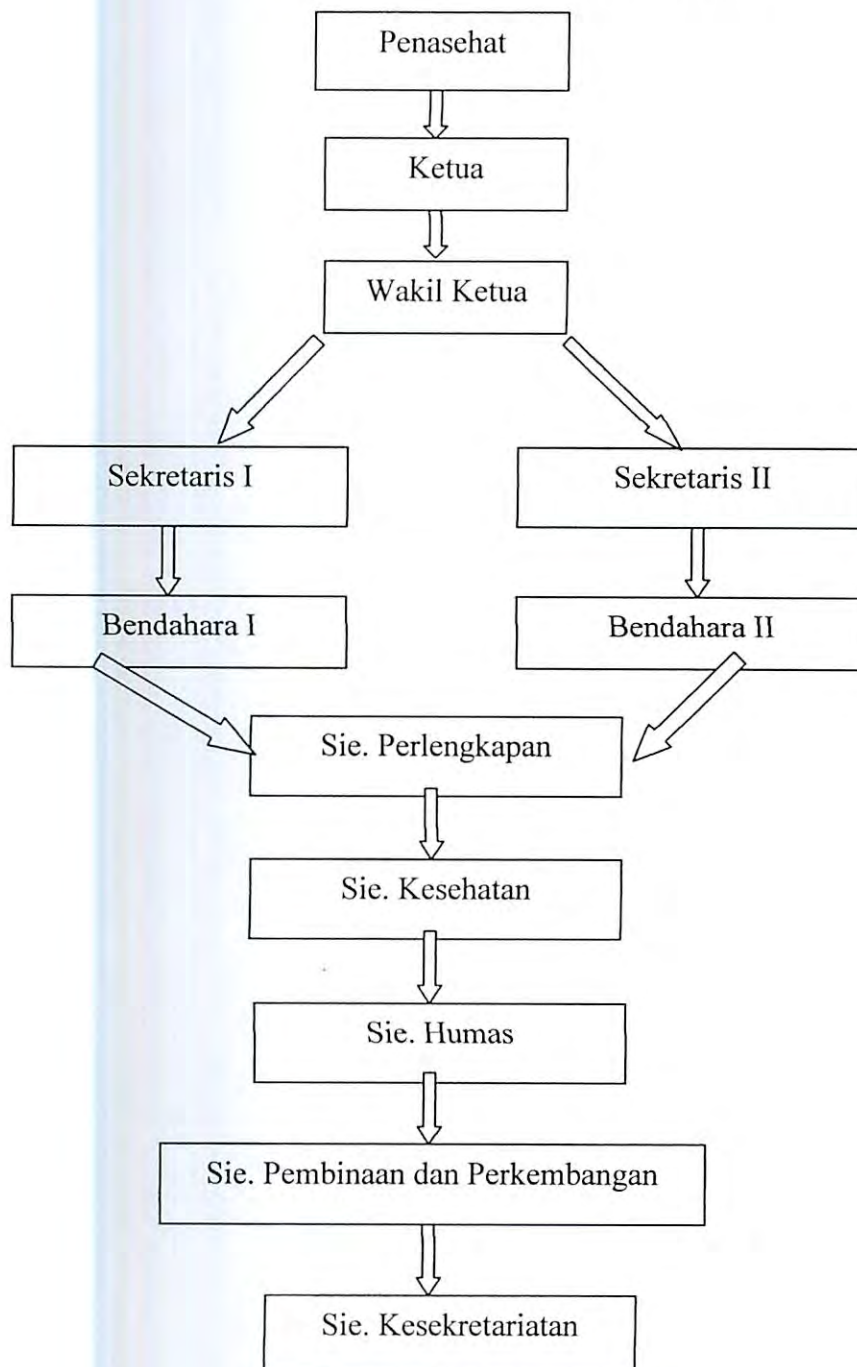
Pada awal berdiri, yayasan KBIH AL Multazam mampu mendapatkan 45 calon jamaah haji atau satu kloter untuk mengikuti manasik haji. Seiring berjalannya waktu, pada tahun 2008 ini yayasan KBIH AL Multazam mampu membimbing 225 orang peserta calon jamaah haji, hal ini tidak terlepas dari para pembimbing yang sudah berpengalaman dan konsep yang kami terapkan yaitu konsep ibadah dan konsep duniawi. Konsep ibadah ini sangat ditekankan pengurus kepada

5. Struktur Organisasi dan Pengurus

Struktur organisasi adalah suatu jenjang urutan dalam pendelegasian wewenang yang ada didalam organisasi. Struktur organisasi mutlak diperlukan untuk mencapai hasil optimal, karena dengan struktur organisasi akan memperlancar tugas dan pendelegasian wewenang pada seluruh bagian dalam perusahaan atau organisasi . adapun struktur organisasi KBIH Al Multazam Sidoarjo yaitu:

Gambar 4.1

Struktur Organisasi KBIH Al Multazam



Susunan Struktur Organisasi KBIH Al Multazam Sidoarjo:⁴⁰

- | | |
|------------------|---|
| 1. Penasehat | : Drs. H. Djoko Subagyo, MM
Drs. H. Ernomo |
| 2. Ketua | : Drs. H. Moch. Agus Sukiranto, MM |
| 3. Wakil Ketua | : H. Bambang Tri, BSc |
| 4. Sekretaris I | : Ir. H. Budiman |
| 5. Sekretaris II | : Hj. Sri Oetami |
| 6. Bendahara I | : Hj. Ratna Mardiana, BSc |
| 7. Bendahara II | : Hj. Asih Kurniasih |
| Seksi-seksi : | |
| 1. Perlengkapan | : H. Koespriadi
H. Noer Affandi
H. Didik Ekana
Hj Maria Ulfa
Drs. H. Saleh Sarpin, MM
Hj. Siti Nur Indah
Ir. H. Nur Rachman
Mei Mariyono |
| 2. Kesehatan | : Dr. Hj Ellyma Yoga Wijayahadi
Dr. H. R. Yoga Wijayahadi, SPBKL |
| 3. Humas | : Hj. Djamirah Affandi
Hj. Dyah ‘Aliyah |

⁴⁰ Sumber Data: Dokumentasi KBIH al Multazam Sidoarjo

Hj. Hari Sulistyowati

Hikmah Prihartini

Moch. Sufyan Arief

4. Pembinaan dan Pengembangan SDM : Dra. Hj Chanifah Udin

Hj. Ellies Sullaida

Hj. Wiwien D.

5. Kesekretariatan : Hj. Suparwati

Hj.Siti Rufaidah, SH.

H. Sugianto.

6. Sarana dan Prasarana

Sebagian sarana-sarana yang dimiliki oleh KBIH Al Multazam berasal dari sumbangan-sumbangan, bantuan-bantuan baik dari perorangan maupun dari badan-badan pemerintahan dan swasta. Sarana dan prasarana yang dimiliki oleh KBIH Al Multazam adalah:

Tabel 4.1

Sarana- sarana yang dimiliki KBIH Al Multazam

No	Nama	Jumlah	Kondisi
1.	Gedung	1 Lokal	Baik
2.	Komputer	4 Unit	Baik
3.	Printer	3 Unit	Baik
4.	Dapur	1	Baik
5.	Kantor	2	Baik
6.	Almari	5	Baik
9.	Meja kerja	10	Baik
13.	Lemari es	1	Baik
14.	Laptop	2	Baik
15.	Rak buku	2	Baik
17.	Sofa	2 Set	Baik
18.	Kursi	15	Baik
19.	Motor	2	Baik
20.	Mobil	2	Baik
21.	Sound system	2	Baik
22.	Lemari piring	1	Baik
23.	Mikrofon	3	2 baik, 1 rusak
24.	Tenis meja	1 Set	Baik
25.	Telepon	7	Baik

c. Pasca Ibadah Haji

Paket pasca ibadah haji yang ada di KBIH Al Multazam, antara lain :

- 1) Program kelangsungan silaturahmi antar Alumni Haji
- 2) Terdaftar sebagai anggota Ikatan Alumni Haji KBIH Al Multazam

Fasilitas yang didapat dari Bimbingan manasik haji, antara lain:

- a. Makalah atau materi bimbingan manasik haji dan perlengkapan tulis
- b. Buku daftar peserta manasik haji
- c. Makan, makanan ringan dan minuman
- d. Olahraga dan senam kesegaran jasmani paket haji
- e. Evaluasi dan konsultasi kesehatan oleh dokter yayasan
- f. Praktek manasik haji
- g. Gedung milik sendiri

Untuk calon jamaah haji pria, yaitu :

1. Satu buah baju taqwa
2. Satu buah jaket
3. Satu buah kain Ihrom
4. Satu buah tas multi guna
5. Satu buah kopyah
6. Satu buah masker
7. Satu buah penutup koper
8. Satu buah piagam haji

Adapun promosi calon jamaah haji yang dilakukan di KBIH Al Multazam sesuai dengan visi dan misi KBIH Al Multazam yang mana seperti dikatakan oleh Bapak H. Agus Sukiranto bahwa salah satu misinya adalah Ingin membantu calon jamaah haji memberikan bimbingan dengan penuh keikhlasan kepada para calon jamaah haji agar supaya dalam melakukan hajinya dengan benar sesuai dengan tuntunan Allah SWT dan Nabi Muhammad saw, dimana pengurus KBIH Al Multazam melakukan misi tersebut dengan beberapa cara, antara lain:

- Terlaksanya kegiatan tersebut didukung kerjasama yang baik dan kompak antara pengurus yayasan satu dengan yang lain, kekompakan itu di buktikan dengan membantu ketika informasi dibutuhkan kepada tiap seksi. Dalam menentukan standar kerja tentang manasik haji di KBIH AL Multazam, ketua yayasan tidak langsung membagi tugas kepada pengurus

adanya pembagian kerja maka ketika program kerja yayasan yang ditetapkan dilaksanakan dapat melakukan tugas masing-masing.

Dalam bimbingan manasik haji tujuannya untuk membekali pengurus dalam membimbing tamu Allah telah dibekali ketrampilan-ketrampilan serta cara-cara manasik haji yang benar dan sesuai dengan standar kerja KBIH. Untuk menentukan program kerja manasik haji di KBIH Al Multazam diperlukan penentuan ukuran-ukuran keberhasilan yang diinginkan, antara lain ketika pembagian kerja akan ditetapkan maka dipikirkan dahulu apakah nantinya para pengurus dapat mengemban dan bertanggung jawab terhadap tugas-tugasnya, tanggung jawab itu bisa diartikan bahwa ketika program kerja KBIH Al Multazam dilaksanakan, para pengurus dapat melakukan tugas-tugasnya sesuai dengan bidang tugas masing masing yang diberikan. Hal ini dilakukan agar pelaksanaan tugas pengurus sesuai dengan porsi tingkat kemampuannya, tidak hanya melihat pada baiknya program-program kerja Yayasan yang direncanakan akan tetapi diperhatikan pula kemampuan pengurus dalam melaksanakan program tersebut.

Bentuk kegiatan promosi Al Multazam Sidoarjo dalam hal ini adalah para alumni, media cetak, brosur, dan pameran. Dalam kegiatan promosi Al Multazam juga menemukan hambatan yaitu:

1. Masyarakat ingin lebih mengetahui tentang KBIH ini, tapi dalam hal ini perusahaan kekurangan tenaga kerja untuk mempromosikannya.

berinisiatif mendatangi para calon jamaah haji dengan jalan berkeliling mengunjungi dari rumah kerumah pengurus dan menjalin silaturahmi antar umat islam, dari calon jamaah haji tidak perlu repot repot. Dengan demikian konsumen, termanjakan dengan kondisi ini karena kebutuhan apa pun akan diurus oleh petugas KBIH. Hal ini telah di terapkan oleh KBIH Al Multazam.

6. Dari para alumnus haji, strategi ini di anggap paling ampuh dan mempunyai kontribusi yang paling besar diantara kesemua cara berpromosi yang ada karena tentang keberadaan suatu produk yang di miliki sangat bermutu beredar dari pembicaraan orang ke orang secara beranting sampai meliputi jumlah besar dengan demikian produk tersebut banyak di cari orang karena pergerakan informasi yang bergerak dengan sendirinya secara alami. Promosi jenis ini, memang sangat ampuh, dan mempunyai beberapa manfaat sekaligus, yang tidak bisa didapat dari jenis promosi lainnya. Pertama promosi ini bebas dari biaya atau gratis. Sebab informasi berawal dari pembicaraan seorang jamaah haji yang merasa puas dengan sebuah layanan, lalu menyampaikannya secara sukarela kepada orang lain, orang lainpun yang telah membuktikan kebenaran cerita itu akan menceritakan kepada orang lain juga sehingga lama kelamaan berita produk yang di maksud dengan segala keistimewaannya menyebar luas dikalangan masyarakat. Akan tetapi dari metode ini mempunyai kelemahan yang paling jelek,

Setelah pengujian konstruksi dari ahli selesai, maka dilanjutkan dengan uji coba instrument penelitian dengan bantuan Microsoft excel. Instrument tersebut dicobakan kepada sampel 20 orang. Setelah data ditabulasikan, maka uji validitas dilakukan dengan cara mengkorelasi setiap skor variabel jawaban responden dengan total skor masing- masing variabel, kemudian hasil korelasi dibandingkan dengan nilai kritis pada taraf signifikan 0,05. Tinggi rendahnya validitas instrument akan menunjukkan sejauh mana data yang terkumpul tidak menyimpang dari gambaran tentang variabel yang dimaksud. Suatu item instrument dikatakan valid jika nilai korelasinya adalah positif dan lebih besar atau sama dengan r tabel. Dalam uji validitas ini, penelliti menggunakan sampel 20 orang sehingga r tabel sebesar 0,444 dan taraf signifikansi 5%.

Berikut ini adalah pengujian validitas konstruk dengan bantuan Microsoft Excel 2007 yang digunakan untuk menilai apakah data hasil kuesioner sudah benar- benar valid untuk mengukur variabel penelitian.

C. PENYAJIAN DATA

Setelah dilakukan pengumpulan data, maka langkah selanjutnya adalah penyajian data hasil penelitian sesuai dengan jawaban responden sebagai sampel penelitian. Sesuai dengan metode penelitian, tujuan penelitian, teknik analisis data yang digunakan dalam penelitian ini, maka langkah-langkah yang di tempuh dalam penyajian data hasil penelitian adalah sebagai berikut:

1. Membuat tabel yang berisi kolom untuk pernyataan dari masing-masing indikator penelitian dan jumlah pemilih dari masing-masing pernyataan.
2. Membuat tabel yang berisi tentang rekapitulasi jawaban responden terhadap indikator-indikator dari variabel penelitian.
3. Membuat tabel yang berisi tentang rekapitulasi hasil perhitungan untuk skor dari variabel penelitian.

Sehubungan dengan analisis data, maka dari sini akan disajikan data empirik (lapangan) yang didapatkan dari penelitian di Rumah Sakit Islam Siti Hajar Sidoarjo. Untuk memperinci data yang disajikan, peneliti mengklasifikasikan menjadi dua, yaitu data tentang variabel kualitas sumber daya manusia dan data tentang variabel kinerja, untuk lebih jelasnya adalah sebagai berikut:

a. Penyajian Data tentang Profil Konsumen

Penyajian data ini merupakan penyajian data hasil dari angket yang telah disebarkan kepada responden yang menjadi sampel penelitian ini. Untuk mengetahui frekuensi tiap-tiap alternatif jawaban, penulis membuat Tabel dengan klasifikasi sebagai berikut:

Tabel 4.10
Sebaran Responden Berdasarkan Pekerjaan

No	Pekerjaan	Frekuensi	Prosentase
1	PNS	16	26%
2	Wiraswasta/ Pengusaha	5	8%
3	Pegawai swasta	17	27%
4	Ibu Rumah Tangga	17	27%
5	POLRI	1	2%
6	Pensiunan	5	8%
7	Mahasiswa	1	2%
Jumlah		62	100%

Sumber: Hasil Penelitian

Dari tabel 4.10 diatas terlihat bahwa sebaran responden berdasarkan pekerjaan yang terbanyak adalah pegawai swasta dan Ibu rumah tangga sebanyak 17 orang atau 27%

f) Status Haji

Ditinjau dari sebaran status haji, komposisi dari responden dapat digambarkan sebagaimana terlihat pada tabel 4.11 berikut:

Tabel 4.11
Sebaran Responden Berdasarkan Status Haji

No	Status Haji	Frekuensi	Prosentase
1	Belum pernah haji	53	85%
2	Sudah pernah haji	9	15%
Jumlah		62	100%

Sumber: Hasil Penelitian

Dari tabel 4.19 terlihat yang paling banyak dipilih oleh responden untuk indikator terhadap harga jasa adalah Setuju (61%)

c. Penyajian data tentang keputusan pembelian calon jamaah haji

Sebaran jawaban responden tentang keputusan pembelian (Y) pada Kelompok Bimbingan Ibadah Haji (KBIH) Al Multazam Sidoarjo. Untuk mengetahui frekuensi tiap-tiap alternatif jawaban, peneliti membuat tabel dengan klasifikasi tiap- tiap alternatif jawaban, peneliti membuat tabel dengan klasifikasi sebagai berikut:

1. Tabel 4.20 tentang jawaban responden tentang bahan pertimbangan
2. Tabel 4.21 tentang jawaban responden tentang pilihan pertama
3. Tabel 4.22 tentang jawaban responden tentang ketertarikan dari promosi
4. Tabel 4.23 tentang jawaban responden tentang minat menggunakan KBIH
5. Tabel 4.24 tentang jawaban responden tentang mencari informasi tambahan
6. Tabel 4.25 tentang jawaban responden tentang kelengkapan dalam promosi
7. Tabel 4.26 tentang jawaban responden pesaing di KBIH lain
8. Tabel 4.27 tentang jawaban responden tentang memilih jasa KBIH
9. Tabel 4.28 tentang jawaban responden tentang pelayanan informasi

Masing- masing tabel tersebut adalah sebagai berikut:

untuk indikator kelengkapan dalam promosi adalah Setuju (74%)

Tentang jawaban responden tentang kelengkapan dalam promosi

Jawaban	Jumlah	Frekuensi
SS	15	24%
S	46	74%
CS	1	2%
KS	-	-
TS	-	-
Jumlah	62	100%

D. PENGUJIAN HIPOTESIS

Pada bagian ini peneliti sampai pada tahap pengujian hipotesis yang telah di kemukakan oleh peneliti pada bab sebelumnya. Adapun hipotesis yang di kemukakan adalah hipotesis kerja (H_1) dan hipotesis nihil (H_0), yang isinya adalah sebagai berikut:

H0 = Atau disebut hipotesis statis, yaitu hipotesis yang menyatakan tidak ada pengaruh antara variabel X dan variabel Y. Jadi hipotesisnya dapat dinyatakan: “Tidak ada pengaruh promosi terhadap pengambilan keputusan calon jamaah haji di KBIH Al Multazam Sidoarjo.”

Ha= Atau disebut juga hipotesis kerja, yaitu hipotesis yang menyatakan adanya pengaruh antara variabel X dan variabel Y, sehingga dalam penelitian ini hipotesisnya dapat dirumuskan sebagai berikut: “Adanya pengaruh promosi terhadap pengambilan keputusan calon jamaah haji di KBIH Al Multazam Sidoarjo.”

Seperti yang telah diketahui bersama bahwa hipotesis adalah suatu pernyataan yang masih harus diuji kebenarannya secara empirik. Hipotesis merupakan jawaban sementara atas pernyataan penelitian, yang kebenarannya akan diuji berdasarkan data yang dikumpulkan. Setelah data-data yang diperlukan sudah dianggap cukup, maka untuk melakukan pengujian terhadap hipotesis, ini menggunakan rumus analisis data dalam bentuk perhitungan. Sebelum membuat analisis data dalam bentuk perhitungan. Penulis terlebih dahulu membuat beberapa tahapan untuk mendapatkan hasil yang maksimal. Adapun beberapa tahapan tersebut adalah:

1. Membuat tabel kerja yang berisi kolom nomor pernyataan dan baris untuk subyek (sampel)
2. Mengubah jawaban responden sesuai dengan pedoman skoring.
3. Memindah jawaban responden yang telah diskor sesuai dengan pedoman skoring pada tabel yang telah tersedia.
4. Penjumlah jawaban pernyataan yang diperoleh masing-masing subyek (sampel).
5. Menjumlah skor masing-masing subyek (sampel) dalam instrumen angket promosi (X) dan jumlah skor masing-masing subyek (sampel) dalam instrumen angket minat calon jamaah haji yang dinotasikan (Y).
6. Menganalisis X dan Y sesuai dengan menggunakan SPSS versi 16,00

Dalam analisis regresi sederhana, nilai korelasi juga merupakan standardize.

Nilai R Square merupakan pengkuadratan dari nilai korelasi, sehingga diperoleh R Square sebesar 0,132. R Square bisa disebut juga koefisien determinasi, yang dalam hal ini berarti 13,2% keputusan pembelian dipengaruhi oleh promosi. Sedangkan sisanya ($100\% - 13,2\% = 86,8\%$) dipengaruhi oleh variabel lainnya. R Square berkisar pada angka 0 sampai dengan 1. Semakin kecil angka R Square, maka semakin lemah hubungan kedua variabel.

Dari uji F test atau Anova, diperoleh nilai F hitung sebesar 9.146, dengan tingkat signifikansi 0.04 . karena signifikansi < 0.05 . berarti model regresi yang diperoleh nantinya dapat digunakan untuk memprediksi keputusan pembelian calon jamaah haji.

Pada tabel *Coefficients*, diperoleh model regresi yaitu sebagai berikut:

$$Y = 22.586 + 0.403X$$

Dimana:

Y = Keputusan Pembelian

X = Promosi Calon Jamaah Haji

Kontanta sebesar 22.586 menyatakan bahwa jika tidak ada keputusan pembelian calon jamaah haji, maka promosi calon jamaah haji adalah 0,403. koefisien regresi sebesar 0.403 menyatakan bahwa setiap penambahan (karena tanda positif (+)) 1 skor minat calon jamaah haji akan meningkatkan promosi calon jamaah haji sebesar 0.403.

