



PROSPEKTUS CABANG UMROH

YUK MULAI BISNIS TRAVEL MU SENDIRI BERSAMA UMAROH

1 CABANG 1 KOTA

→ Cara langsung punya bisnis travel umroh

Profil Umaroh

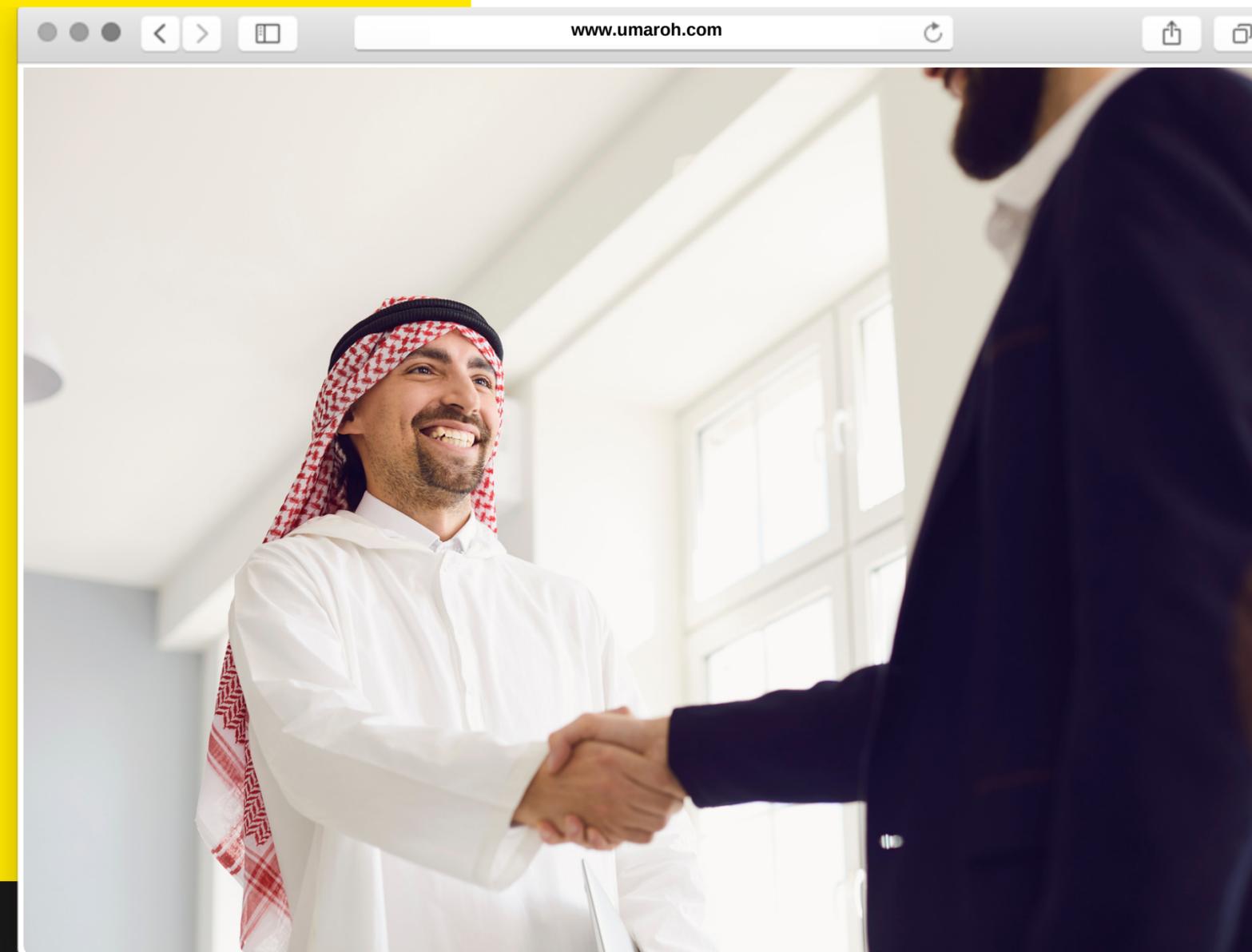
PT Nawaitul Umroh Haji



PT Nawaitul umroh haji (Umaroh) berdiri tahun 2020 adalah suatu perseroan terbatas yang didirikan Dengan niat tulus untuk membantu para jamaah dalam menyediakan layanan yang aman dan nyaman di indonesia

PT. Nawaitul umroh haji berkedudukan di Kota Makassar dan berkantor pusat di jl landak raya perumahan metropolitan residen blok B no 3 , Kelurahan Banta-bantaeng , Kecamatan rappocini , Kota makassar , Provinsi sulawesi selatan 90223.

NUH adalah pihak yang mempopulerkan dan satu-satunya pemegang hak terdaftar atas merek dagang





legalitas usaha Umaroh

Izin PPIU

Dengan telah mengantongi izin resmi sebagai penyelenggara ibadah umroh dengan no IZIN : 28092200496140003

Visi

Visi Perusahaan: "Menjadi pemimpin teknologi dalam industri travel umroh, menghubungkan jemaah dengan pengalaman ibadah yang memudahkan, amanah, dan transparan, sekaligus memberdayakan para calon pengusaha travel umroh untuk mencapai kesuksesan bersama."

Misi

1. Menjalankan kegiatan usaha tour & travel yang memberikan layanan berkualitas dan berstandar tinggi berupa kemudahan, kenyamanan dan kecepatan pelayanan tours dan travel kepada konsumennya.
2. Membangun hubungan jangka panjang dengan mitra dan pelanggan
3. Menjalin kerjasama dalam bidang umroh, Haji dan wisata halal di seluruh dunia.
4. Membangun jaringan di seluruh komunitas, perusahaan, serta lembaga pemerintah
5. Kolaborasi dengan Syarikat Baitullah: Bekerja sama erat dengan semua pihak terkait untuk memastikan seluruh proses perjalanan umroh berjalan lancar, mulai dari pemesanan hingga pelaksanaan.



siapa yg bisa jadi mitra umaroh

Ibu rumah tangga

Mahasiswa

wiraswasta

karyawan swasta

Pengacara

PNS

Mubaliq

Pengusaha

Polri / TNI

Agen travel

Pedagang

Pengangguran

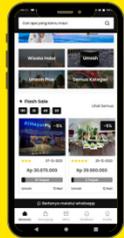


Sukses Bersama Mengantarkan
para tamu ALLAH SWT



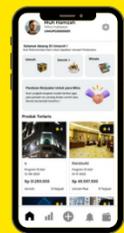
Dampak teknologi pada perusahaan travel umroh

"Pasar bisnis travel umroh berkembang pesat. Teknologi modern telah membuat layanan bisnis umroh menjadi lebih terjangkau dan mudah diakses. Sekarang, semakin banyak orang memiliki keinginan untuk melaksanakan ibadah umroh karena masa tunggu ibadah haji yang sangat lama. Pertumbuhan jumlah jamaah setiap tahunnya menunjukkan peningkatan yang signifikan, menjadikan bisnis travel umroh di Indonesia sebagai arah yang menjanjikan untuk pengembangan. Kami menawarkan Anda peluang untuk membangun bisnis travel umroh Anda sendiri dengan layanan umroh yang berkualitas."



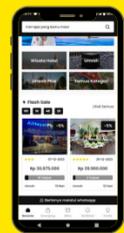
Aplikasi Untuk Mitra

Aplikasi Mitra Umaroh memungkinkan pemilik bisnis travel umroh untuk mengelola operasional mereka secara online dari mana saja, mengelola mitra agen, dan mengembangkan bisnis mereka sendiri. Dengan akses mudah ke jadwal perjalanan, reservasi, dan analisis data, aplikasi ini membantu meningkatkan kualitas layanan dan pertumbuhan bisnis.



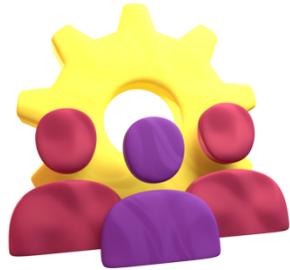
Aplikasi Untuk Vendor

Aplikasi Vendor Umaroh memungkinkan mitra untuk menawarkan jasa atau layanan komponen umroh secara online dengan kebebasan dalam memberikan penawaran jasa dan produk komponen bisnis umroh. Ini meningkatkan kualitas layanan bisnis umroh kepada para mitra umroh dan memberikan kontrol kepada mitra untuk menyusun paket yang sesuai dengan kebutuhan pelanggan dengan mudah dalam terhubung kepada vendor-vendor terpercaya.



Aplikasi Untuk Jamaah

Aplikasi Jamaah Umaroh memberikan kemudahan kepada para jamaah dalam pembelian dan pendaftaran paket umroh secara online. Selain itu, aplikasi ini memungkinkan jamaah untuk melacak transaksi keberangkatan mereka dari awal pendaftaran hingga saat keberangkatan, memberikan kontrol penuh kepada mereka dalam proses pembatalan tanpa harus repot bolak-balik ke travel. Jamaah juga dapat memberikan ulasan dan rating bintang 5 kepada mitra Umaroh, yang membantu menjaga kualitas layanan umroh tetap prima.



Dukungan Teknis

Dukungan teknis bagi Cabang umaroh / Mandiri dalam menjalankan bisnis travel umroh mencakup berbagai aspek, termasuk sistem reservasi, pelatihan, dukungan teknologi, pemasaran, pemantauan kinerja, layanan 24/7, dan keamanan data, yang secara keseluruhan memastikan operasi bisnis yang lancar, kemampuan bersaing, dan pelayanan yang terbaik bagi Jamaah, Agen dan Mitra yang ada di wilayahnya.



Materi Promosi

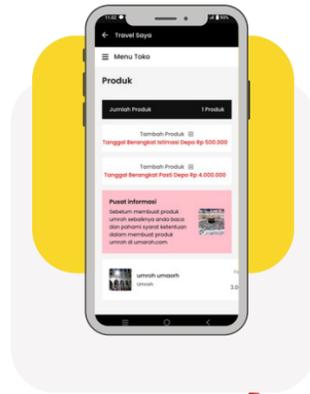
Dukungan promosi bagi mitra Cabang Umaroh/ Mandiri mencakup fasilitasi pemasaran melalui sosial media yang dikelola oleh Program Kemitraan Umaroh. Tujuannya adalah untuk mencapai pasar yang lebih luas. Pendekatan ini telah terbukti berhasil, dan hasilnya adalah peningkatan omzet yang drastis bagi mitra Cabang Umaroh.



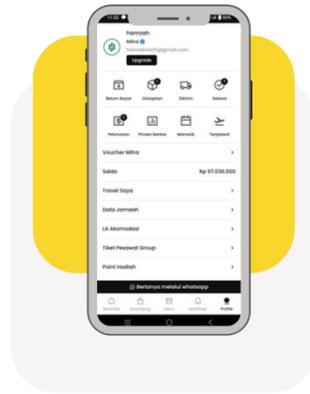
Pelatihan

Mitra Cabang Umaroh / Mandiri akan menerima berbagai pelatihan yang mencakup manajemen pelanggan, pemesanan dan reservasi, pengetahuan umrah, manajemen keuangan, pemasaran dan promosi, hukum dan perizinan, teknologi dan perangkat lunak, manajemen krisis dan keamanan, etika bisnis, dan keterampilan komunikasi. Pelatihan ini bertujuan untuk mempersiapkan para mitra Cabang dalam mengoperasikan cabang Umaroh Travel di wilayah mereka secara efektif dan memastikan pelayanan yang berkualitas serta kepatuhan terhadap peraturan yang berlaku, sehingga bisnis mereka dapat tumbuh dan beroperasi dengan sukses

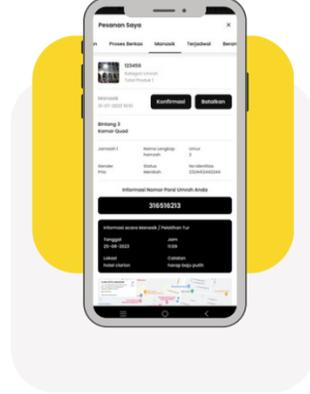
ALUR PROSES UMAROH.COM



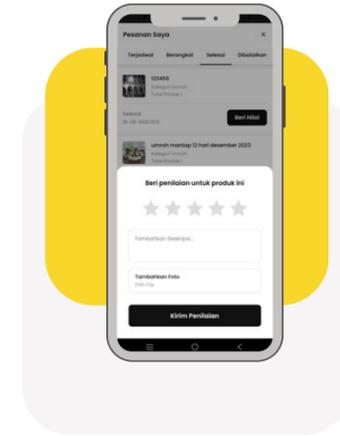
Buat Paket Umroh Pada aplikasi Umaroh.com Lalu Aktifkan



Mitra dan Jamaah dapat memantau transaksi / Pemesanan pada aplikasi umaroh



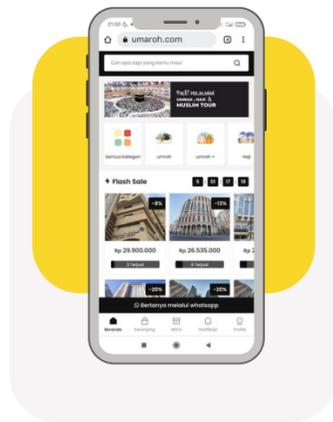
Dapatkan no porsi umroh, informasi manasik dan Jadwal keberangkatan pada hal transaksi



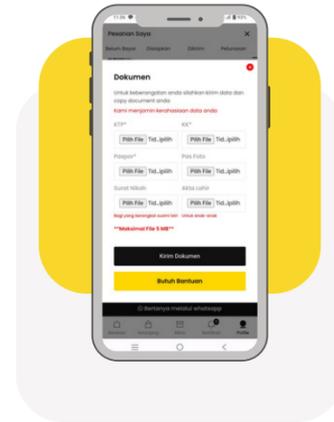
Berangkat dan berikan penilaian dan komentar jujur atas pelayanan para mitra umaroh



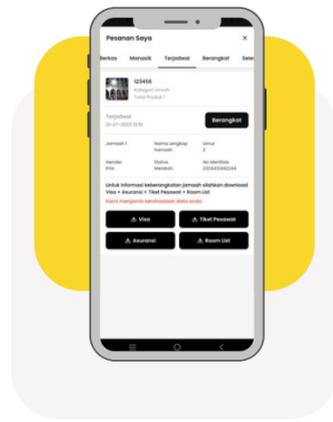
SAMPAI JUMPA PADA UMROH BERIKUTNYA



Produk Mitra terposting pada aplikasi umaroh dan bisa di beli atau di jual oleh para agen/ mitra / cabang umaroh



Kirim dokumen by aplikasi umaroh



Berangkat dan berikan penilaian dan komentar jujur atas pelayanan para mitra umaroh

Sejalan dengan visi dan budaya kerja, NUH (UMAROH) menawarkan kesempatan skema investasi kemitraan Bagi hasil dalam bentuk usaha Travel umroh kepada masyarakat.

Target Mitra Cabang Umaroh / Mandiri

Target mitra Cabang dalam model bisnis Kemitraan yang ditawarkan NUH adalah perorangan atau badan usaha (PT, Koperasi, dan sebagainya) yang memiliki atau menguasai lokasi tempat usaha dengan alas hak yang sah, dengan luas antara 40 m² (empat puluh meter persegi) s.d. 120 m² (seratus dua puluh meter persegi) untuk menjadi Kantor Cabang Umaroh Travel dan mempunyai dana yang cukup untuk mendirikan usaha Travel umroh serta bersedia mengikuti sistem dan prosedur yang berlaku di Umaroh travel dan bersedia mematuhi ketentuan-ketentuan Perjanjian Kemitraan yang telah ditandatangani oleh dan antara Investor (Owner) dan NUH (Umaroh)

Prospek Usaha

Berdasarkan data dari Asosiasi Muslim Penyelenggara Haji dan Umrah Republik Indonesia (AMPHURI), mencatatkan bahwa jemaah umroh di 5 tahun terakhir terus mengalami peningkatan meski sempat menurun. Jamaah umrah pada tahun 1440 H atau 2018-2019 terhitung sebanyak 974.650 jamaah. sehingga layang menjadi pilihan dalam memulai bisnis umroh

Kenapa ?



Di samping itu kemajuan teknologi dan perubahan perilaku pelanggan telah mendorong UMAROH untuk senantiasa berinovasi mengembangkan layanan terbaik agar mampu memuaskan Para jamaah . Ke depan UMAROH berkeyakinan bisnis Umroh masih memiliki peluang bisnis yang menjanjikan.

Prospek usaha UMAROH dapat ditunjukkan melalui keunggulan kompetitif yang dimiliki antara lain:

- Jaringan Kemitraan yang luas dengan para mitra dan agen umaroh yg tersebar luas di seluruh indonesia
- Tim yang solid dan berpengalaman dibidangnya;
- Kegiatan operasional yang efisien dan efektif;
- Merek dagang yang telah dikenal oleh masyarakat;
- Ditunjang sistem dan teknologi informasi yang canggih sebagai penunjang kegiatan usaha NUH (umaroh), yang antara lain dapat memantau keragaman paket umroh yang di buat oleh para mitra umaroh.
- Pendampingan, pembinaan sekaligus pengawasan sejak awal hingga beroperasi.

Strategi usaha UMAROH dalam mengembangkan bisnis adalah sebagai berikut:

- Memperluas jaringan dan meningkatkan jumlah Cabang di indonesia Dengan Pembukaan cabang di seluruh indonesia.
- Memperluas jaringan mitra dan agen.
- Fokus terhadap permasalahan pada bisnis umroh agar jamaah mudah, aman dan nyaman dalam melaksanakan ibadah umroh.
- Meningkatkan pelayanan kepada konsumen dengan penyediaan produk dan layanan prima.
- Pengembangan value added service berbasis Aplikasi.
- Hubungan yang baik dengan mitra bisnis vendor Hotel, tiket & Visa.
- Pelaksanaan tanggung jawab sosial berkelanjutan.
- Perencanaan keuangan yang matang.
- Pengembangan teknologi dan sumber daya manusia.



RESIKO USAHA

Resiko usaha yang harus menjadi perhatian dalam menjalankan dan mengembangkan usaha antara lain:

- Risiko kegagalan dalam pengembangan Kantor cabang Mitra dan Agen di wilayah kota di Indonesia yang tidak memiliki Bandara ;
- Tidak diperpanjangnya masa sewa dan/ atau persyaratan dan kondisi ruang usaha;
- Risiko ijin Cabang tidak diterbitkan pihak kanwil setempat;
- Risiko sehubungan dengan persaingan antara travel di wilayah Cabang
- Risiko perubahan atas kebijakan atau peraturan pemerintah;
- Risiko ketergantungan pada infrastruktur logistik umroh maupun pihak ketiga/ pemasok;
- Risiko ketergantungan teknologi informasi (IT);
- Risiko sumber daya manusia;
- Risiko keuangan;
- Risiko kondisi sosial, ekonomi, politik dan keamanan;
- Risiko gugatan hukum;
- Risiko bencana alam.

mulai travel umrohmu sendiri

Pengelolaan kantor cabang sebagai penerima Kemitraan

Dengan metode kemitraan yang di tawarkan oleh umaroh.com adalah dimana setiap calon mitra owner Cabang adalah menjadi perwakilan secara resmi dan mengelola 1 wilayah kota atau kabupaten dengan kontrak kerja sama selama 3 tahun dan setelah 3 tahun kami memastikan bahwa mitra owner cabang akan beroperasi secara mandiri dengan PPIU sendiri dimana semua proses pengurusan izin operasional / izin umroh (PPIU) di urus oleh pihak Umaroh sampai terbit (cabang Mandiri)

Tipe Kemitraan

Tipe kemitraan sebagai Mitra cabang dengan pola kemitraan bagi hasil dimana calon mitra Cabang wajib menyiapkan lokasi dengan luas bangunan antara 40 m² (empat puluh meter persegi) s.d. 120 m² (seratus dua puluh meter persegi). Seluruh desain kantor layout yang seragam untuk menciptakan kenyamanan dan kemudahan kepada para calon jamaah umroh dan para mitra dan agen umaroh, serta memberi pengalaman perjalanan yang menyenangkan untuk umroh bersama umaroh. Masing-masing Office / kantor memiliki fasilitas pendingin ruangan, ruang manasik kecil, tempat parkir untuk kendaraan bermotor dan dilayani oleh staff / karyawan yang terampil dan terlatih.

Karyawan

Karyawan di kantor cabang umaroh sebagai penerima Kemitraan adalah karyawan mitra Cabang umaroh / mandiri sebagai penerima kemitraan yang telah melalui proses seleksi penerimaan, pelatihan, pendampingan dan pembinaan yang dilakukan oleh Mitra / NUH (Umaroh) sesuai standar perekrutan NUH dan berstatus karyawan tetap dan/ atau kontrak.

Hak dan kewajiban : Umaroh



Hak Dan Kewajiban Pemberi Kemitraan (UMAROH) dan Penerima Kemitraan (MITRA) Hak dan kewajiban Pemberi kemitraan dan Penerima Kemitraan diatur dalam suatu Perjanjian kerja sama, diantaranya adalah sebagai berikut:

Hak

Menerima pembayaran imbalan biaya registrasi kemitraan (Cabang Umaroh) dan untuk (Cabang Mandiri) melakukan pembyaran atau menyiapkan Modal usaha untuk pembukaan kantor cabang mandiri

Menerima pembayaran kontribusi bulanan (Bagi hasil)

Menerima pembayaran biaya administrasi (Administrasi Fee)

Dari waktu ke waktu memperbaiki, mengganti, mengubah tentang sistem dan panduan operasional.

Kewajiban

Memberikan Hak Eksklusif Kemitraan kepada Mitra Penerima Kemitraan untuk menggunakan, mendirikan dan mengelola Kantor cabang umaroh sesuai dengan syarat dan ketentuan dalam Perjanjian Kerja sama.

Memberikan panduan operasional kepada Penerima Kemitraan Cabang untuk menggunakan dan mengelola kantor cabang sesuai dengan Panduan, Sistem dan Perjanjian Kemitraan.

Memberikan bantuan pembuatan catatan dan/ atau laporan keuangan dan administrasi operational dan perpajakan.

Memberikan pelayanan pengiriman perlengkapan umroh, dan pelatihan dari pusat ke cabang

Hak dan kewajiban : Cabang Umaroh / Mandiri



Hak Dan Kewajiban Penerima Kemitraan (Cabang umaroh / Cabang mandiri) dan Pemberi Kemitraan (umaroh) Hak dan kewajiban Pemberi kemitraan dan Penerima Kemitraan diatur dalam suatu Perjanjian kerja sama, diantaranya adalah sebagai berikut:

Hak

Memakai dan menggunakan Hak Eksklusif kemitraan sebagai kantor cabang umaroh travel sesuai syarat dan ketentuan dalam Perjanjian Kerja sama.

Mengelola kantor cabang secara mandiri untuk (Cabang mandiri) dan untuk (Cabang Umaroh) Menerima pembagian Hasil sebesar 50% - 50% untuk umaroh sesuai ketentuan pembagian keuntungan dalam Perjanjian Kemitraan Cabang Umaroh

Memperoleh catatan dan/atau laporan keuangan dan administrasi operational dan perpajakan

Memperoleh layanan pengiriman perlengkapan umroh secara rutin, untuk pemenuhan jumlah jamaah kantor cabang.

Kewajiban

Membayar Biaya Kemitraan (Cabang) untuk jangka waktu 3 tahun Dalam bentuk biaya registrasi dan Deposit senilai yang di sepakati

Memberikan support kepada kantor cabang setiap bulan ketentuan sebagaimana ditentukan dalam Perjanjian Kerja sama.

Membantu kordinasi pembayaran biaya Administrasi operasional setiap bulan.

Merahasiakan setiap dan seluruh sistem, panduan operasional dan perjanjian Kerja sama serta mengembalikan panduan operasional dan sistem dalam keadaan baik pada saat Perjanjian ini berakhir atau diakhiri karena sebab-sebab sebagaimana diatur dalam Perjanjian Kemitraan

Sambungan

Hak

Menerima Pengembalian Modal Usaha (cabang Mandiri) atau mendapatkan izin PPIU pada cabang yg di kelolakan. yang di gunakan untuk modal kerja dalam Pengelolaan kantor cabang setelah kontrak kerja sama berakhir sesuai ketentuan dalam Perjanjian Kemitraan Cabang.

Mendapatkan pendampingan, pembinaan sekaligus pengawasan kepada Penerima Kemitraan sejak awal proses perencanaan, pendirian, pembukaan dan pengelolaan kantor cabang selama Periode Kerja sama.

Kewajiban

Ikut Terlibat dalam mempromosi secara Umaroh sebagai kantor cabang di wilayahnya

Menyiapkan lokasi kantor dan prasarananya dan Menyetorkan secara penuh Investasi Awal yang diperlukan untuk pendirian, pembukaan kantor cabang dan Investasi Tambahan yang diperlukan untuk pengelolaan kantor cabang selama Periode Kerja sama dan perpanjangannya sebagaimana dapat diberitahukan secara tertulis oleh Pemberi kemitraan dari waktu ke waktu.

Segala dan setiap pelaksanaan kerjasama dengan pola Kemitraan dilakukan dengan memperhatikan dan tunduk pada ketentuan-ketentuan Perjanjian Kerja sama yang ditandatangani antara NUH (UMaroh) dan Mitra cabang di hadapan Notaris.

Besaran investasi

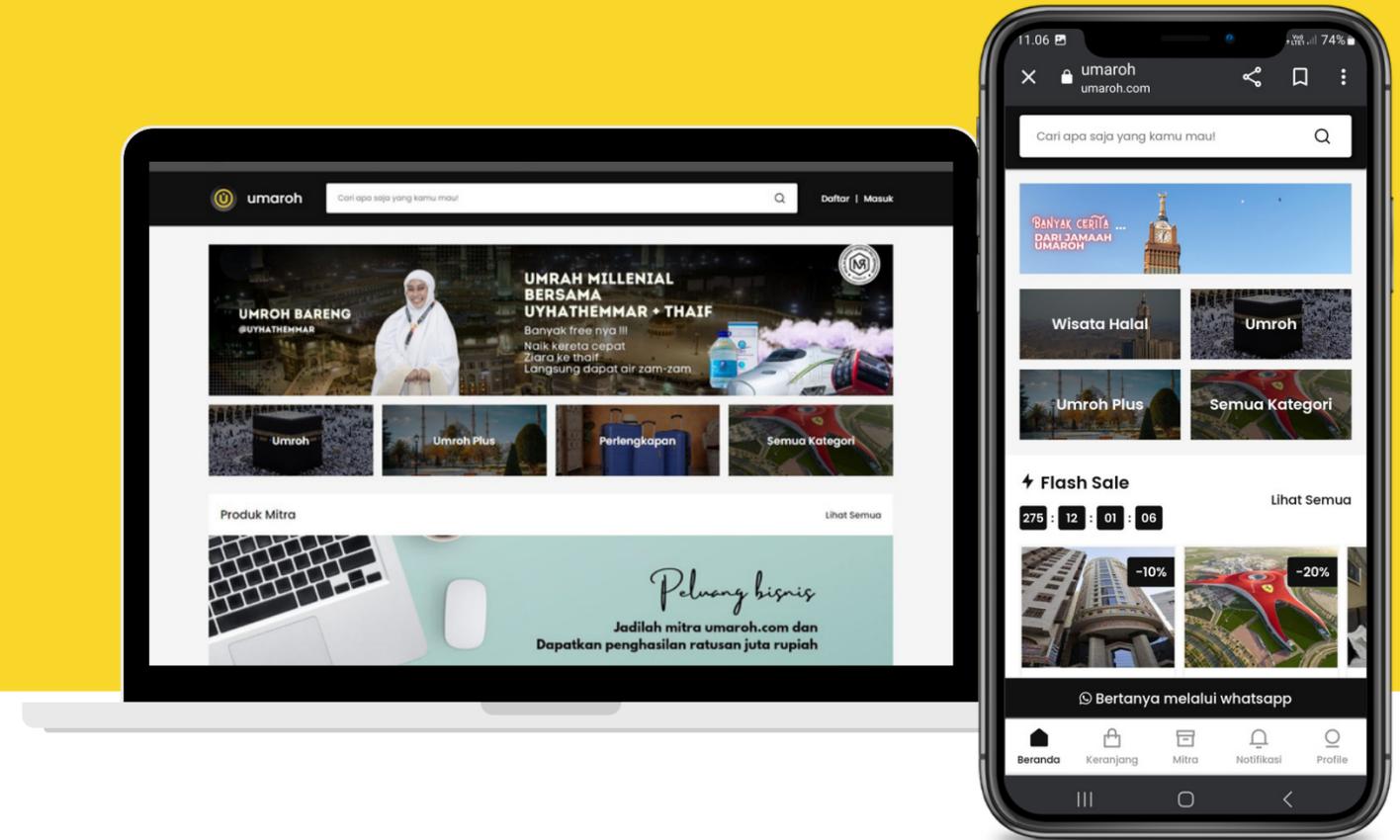
MITRA CABANG

MITRA CABANG MANDIRI

300.000.000

Sewa Kantor + Perlengkapan + biaya operasional

NOTE :
DI PERSIAPKAN UNTUK PUNYA PPIU
DENGAN BRAND SENDIRI



MITRA CABANG UMAROH

50.000.000

Note :

Mitra wajib menyiapkan lokasi kantor dan prasarana kantor dan biaya promosi biaya gaji karyawan untuk di 3 bulan pertama

MITRA CABANG MANDIRI

Ilustrasi keuntungan

Perhitungan ini hanya sebagai ilustrasi

Istimasi BEP 12 Bulan

Modal Awal

Istimasi pengeluaran

Biaya kemitraan Deposit	Biaya sewa Dan Perizinan	Biaya Renovasi & Elektronik	Gaji Karyawan	Biaya Operasional	Biaya Marketing
100.000.000	100.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000	50.000.000
Sekali bayaar	2 tahun	sekali bayar	untuk 4 bulan	untuk 4 bulan	untuk 4 bulan
Istimasi Total Modal awal					300.000.000 - 500.000.000

Program Tour

paket umroh
Paket umroh +
Paket Umroh Premium
paket halal Tour

Fee margin	Per bulan	Per Musim	Total Jamaah	Sub total	Total Fee
3.000.000	30 Jamaah	9 Bulan	270 Jamaah	810.000.000	
4.000.000	30 Jamaah	6 Bulan	180 Jamaah	720.000.000	
5.000.000	30 Jamaah	6 Bulan	180 Jamaah	900.000.000	
2.000.000	30 Jamaah	6 Bulan	180 Jamaah	360.000.000	
Istimasi Total Pemasukan			810 Jamaah		2.790.000.000

Pengeluaran

Istimasi
pengeluaran

Komisi Umaroh	Fee agen	operasional	Biaya Marketing	Gaji karyawan	Biaya-biaya
279.000.000	810.000.000	120.000.000	240.000.000	180.000.000	60.000.000
10%	1 Jt per jamaah	10 Jt per Bulan	20 Jt per Bulan	15 Jt / Bln / 3 orang	5 Jt / Bln
Istimasi Total Pengeluaran					1.689000.000

Total pemasukan Rp2.790.000.000 - Total pengeluaran Rp 1.689.000.000 = **Istimasi Total keuntungan Rp 1.101.000.000**

Keuntungan Tahunan Rp 1.101.000.00 : 12 Bulan = Rp 91.750.000

Masing masing Pihak Rp 45.875.000



KANTOR CABANG

Kantor Cabang adalah sebuah unit layanan yang dikelola bersama secara profesional oleh para mitra umaroh di satu wilayah dengan menggunakan brand dari **Umaroh travel** secara penuh dalam menjalankan aktivitas usaha layanan perjalanan umroh dan haji di daerahnya. Agar memudahkan dalam hal pelayanan dan kontrol manajemen, maka sebagai travel umroh Kantor Cabang ini dibatasi dengan proteksi area, yaitu satu kota satu (**KANTOR CABANG**). Sehingga Kantor Cabang benar-benar bisa berfungsi secara profesional sebagai pusat layanan, pusat administrasi, dan pusat pelatihan bagi seluruh mitra , agen dan jamaah yang akan berangkat umroh dari daerah tersebut.

Seluruh mekanisme usaha yang dijalankan oleh Kantor Cabang akan diatur dalam sebuah Perjanjian Kerjasama (MOU) secara resmi dan sah secara hukum di depan notaris. Sehingga hubungan kerjasama yang terjalin antara mitra dan pihak kantor pusat sebagai pemegang merek dari Umaroh travel akan berjalan lebih nyaman, proporsional dan profesional sejak awal hingga kurun waktu tertentu yakni 3 tahun.

SYARAT KANTOR CABANG

- Mendaftar sebagai Mitra Cabang Umaroh / Mandiri mengisi data kemitraan seperti alamat, No whatsapp, dan Foto KTP dan melakukan pembayaran sesuai besaran biaya kemitraan pada aplikasi UMAROH.com
- Mengisi Formulir Permohonan Kantor Cabang langsung ke kantor pusat atau Pihak Umaroh berkunjung ke lokasi calon Mitra (biaya di tanggung Calon mitra Cabang)
- Mempunyai Atau Menyewa Lokasi tempat yang representatif sebagai kantor cabang Min 2 tahun.
- Mempunyai sarana dan prasarana administrasi perkantoran yang memadai, seperti koneksi telepon, internet, komputer, printer dan furniture.
- Mempunyai minimal 2 orang staf khusus yang standby di kantor untuk melayani jamaah.
- Bersedia mengikuti pelatihan Kemitraan Cabang.
- Bersedia menandatangani perjanjian kerjasama di hadapan notaris.
- Membayar biaya kemitraan atau deposit kemitraan

BENEFIT KANTOR CABANG

Menjadi cabang resmi dari umaroh travel dengan mendapatkan surat penunjukan cabang dari kemenag

Berhak menggunakan brand dari UMAROH travel untuk menjalankan usaha travel umroh sesuai dengan SOP yang sudah ditetapkan kantor pusat.

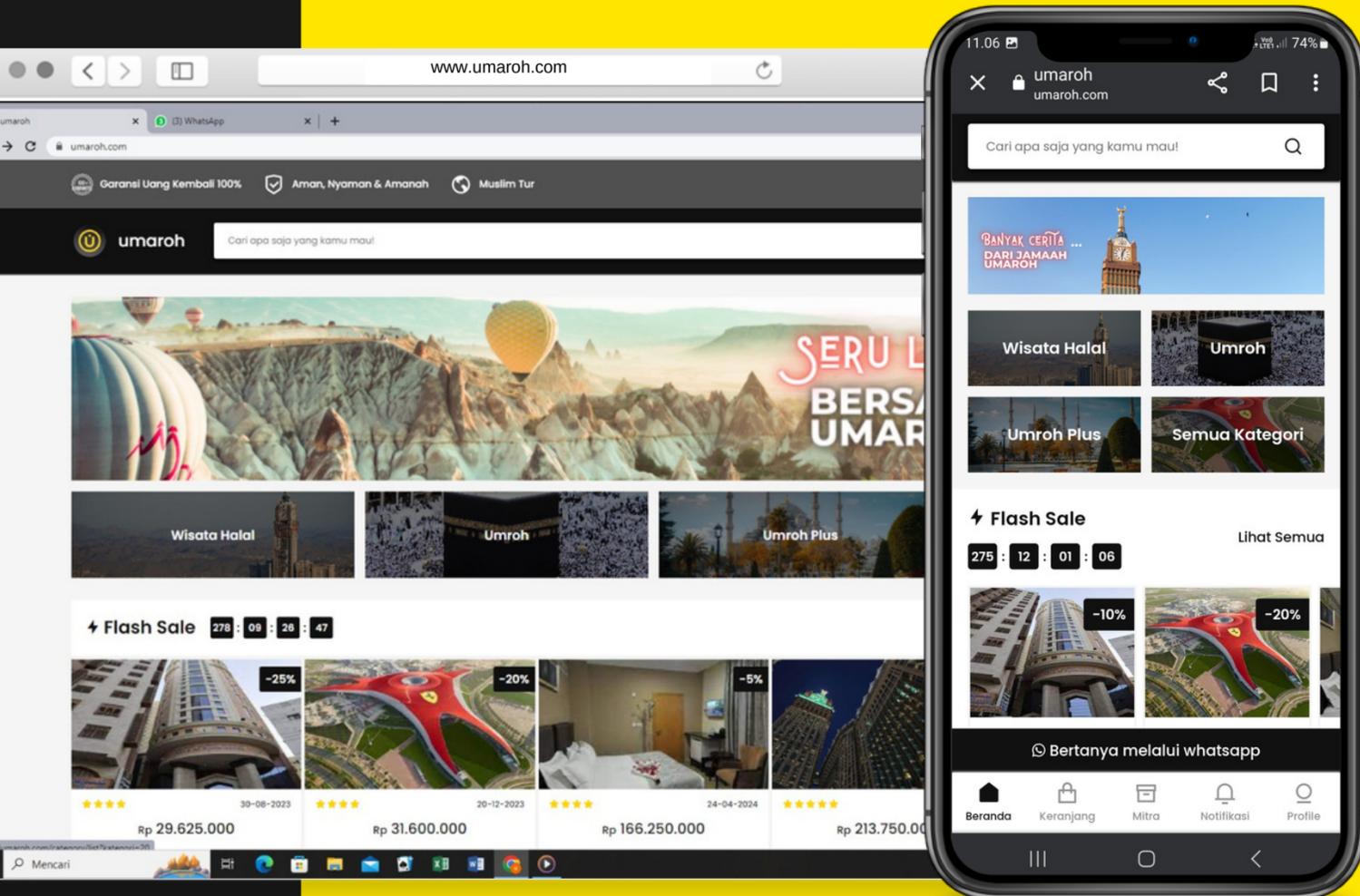
Berhak mendapatkan konsultasi dan pendampingan dalam hal manajemen dan pemasaran.

Berhak mendapatkan keuntungan secara finansial dalam aktivitas penjualan paket umroh yang di lakukan oleh mitra dan agen di wilayah Owner.

Berhak membuat paket umroh sendiri by aplikasi umaroh tanpa di kenakan biaya administrasi siskopatuh (voucher Group)

Tidak ada deposit, royalty fee atau biaya tahunan yang memberatkan.

Program kemitraan Cabang Umaroh / Mandiri sebagai kantor cabang umaroh travel dibuka secara umum untuk seluruh masyarakat muslim di Indonesia. Tidak ada persyaratan yang memberatkan dalam kerjasama ini. Untuk lebih detail mengenai program kemitraan peluang bisnis travel umroh UMAROH silahkan menghubungi ke marketing kami untuk mendapatkan proposal proyeksi bisnis travel umroh . Silahkan hubungi : **0813 6299 9972**



Info Kontak

Kami senang membicarakan
Bisnis umroh.

Makassar

AYU
0811-4441-592

ARRA
0812-4149-5054

Jakarta

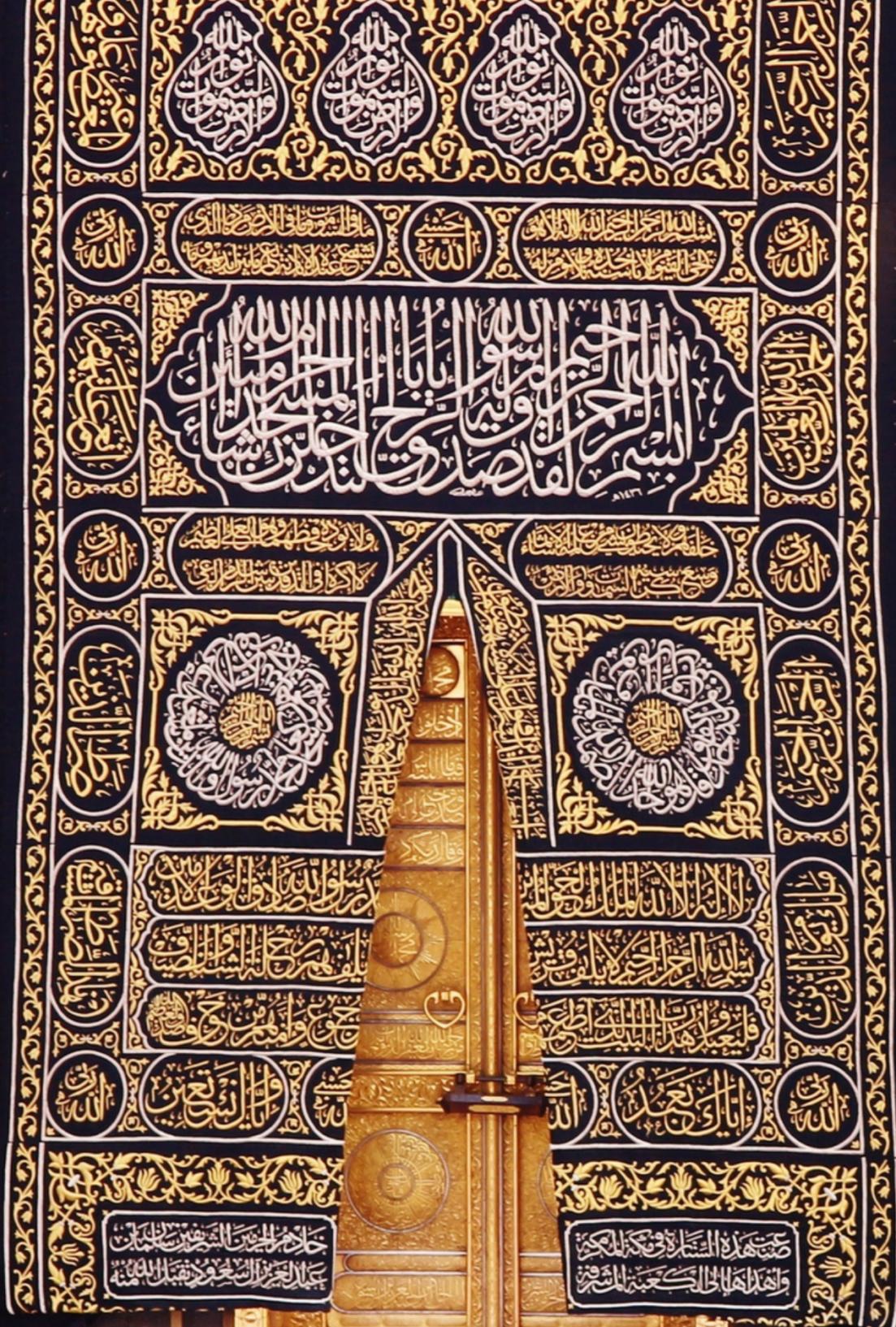
SAHAR
0812-4149-5054

MOLA
0812-4149-5054

→ **Nomor Telepon**
0813 6299 9972

→ **Alamat surel**
info@umaroh.com

→ **Situs Web**
www.umaroh.com



"Tuhan tidak akan menyia-nyiakkan usaha dan doamu, selagi kau bersungguh-sungguh".