

# Umrah Murah Meriah, Berujung Pasrah

written by Harakatuna

## **Umrah Murah Meriah, Berujung Pasrah**

Oleh: Ust. Miftah El-Banjary

Belum usai wacana pemerintah yang berencana ingin memanfaatkan jumlah uang dana haji 2017 yang berpotensi 93 triliun itu guna diinvestasikan untuk pembangunan sektor riil, baru baru ini kembali dihebohkan dengan pemberitaan kasus polemik biro perjalanan haji dan umrah "First Travel".

Kasus polemik biro perjalanan haji dan umrah First Travel yang akhir-akhir ini menjadi sorotan pemberitaan media banyak menyorot perhatian publik. Kasus serupa memang bukan kali pertamanya terjadi.

Namun, jumlah uang calon jamaah haji dan umrah yang berpolemik pada biro perjalanan haji dan umrah itu yang terbilang cukup fantastis membuat banyak orang yang penasaran dan bertanya-tanya apa dan bagaimana sistem pengelolaan manajemennya sehingga ada sekitar 35.000 orang yang belum bisa diberangkatkan?

Biro perjalanan haji dan umrah sebenarnya tak lebih dari jasa pelayanan yang memberikan bantuan dan kemudahan bagi para jamaah haji dan umrah, mulai dari pengurusan visa hingga menyediakan akomodasi, transportasi serta segala fasilitas yang menunjang kemudahan dalam pelaksanaan ibadah ketika di Tanah Suci.

Berdasarkan pengalaman penulis yang pernah menggeluti dunia biro travel haji dan umrah sebenarnya pengurusan dan pelayanan bagi para umrah umumnya tidak terlalu sulit. Pihak travel cukup menentukan paket yang akan ditawarkan kepada para calon jamaah serta menentukan tanggal keberangkatannya.

Selanjutnya pihak travel sudah mulai bisa melakukan booking tiket pesawat, kamar hotel, akomodasi selama di perjalanan.

Pembayaran yang harus dilakukan sewaktu di Tanah air hanyalah pembelian cash

tiket pesawat saja, sedangkan pembayaran paket hotel serta penyewaan bus mulai Jeddah, Makkah dan Madinah bisa dibayarkan sewaktu sampai disana secara cash.

Kembali ke kasus polemik "First Travel" yang banyak membingungkan banyak orang adalah mengapa ada sejumlah lebih dari 35.000 orang yang belum diberangkatkan.

Taruhlah paket harga yang mereka tawarkan Rp. 14 juta dikalkulasikan sebanyak 35 ribu orang, maka dapat diperkirakan ada sekitar 490 Milyar rupiah uang calon jamaah umrah yang masih dipegang oleh pihak travel.

Sementara menurut pengakuan President First Travel; Andika Surachman dalam pemberitaan yang dimuat Republika Online ia mengakui bahwa ada sekitar 550 Milyar uang yang sudah habis disebabkan biaya operasional.

Jadi dengan demikian masih ada kekurangan 60 Milyar rupiah lagi yang harus dipenuhi. Jadi kemana saja uang jamaah yang sedemikian besar itu?

Perlu diketahui bahwa dalam kalkulasi standar biaya umrah itu salah satu yang paling utama adalah pembelian tiket pesawat PP. Taruhlah menggunakan pesawat mahal kelas Garuda kisaran harga USD 1500 atau hampir 20 juta (harga mengikuti kurs dollar).

Jika menggunakan armada pesawat yang lebih murah, seperti Ettihad Airlines dengan sistem transit tentu bisa lebih murah kisaran USD 1100 atau hampir 14 jutaan.

Ditambah biaya hotel bintang 4 kelas Hotel Retaj di Grand Zam-Zam Tower di Makkah dan Hotel Thaybah atau Royal di Madinah yang setara hotel bintang 4 selama sepuluh hari misalnya bisa mencapai kisaran USD 500.

Belum lagi ditambah akomodasi bus selama penjemputan, ziarah dan pengantaran pulang ke bandara, handling, guide dan sebagainya bisa mencapai USD 100/orang atau lebih.

Nah jika dikalkulasikan biaya umrah reguler dengan standar normal itu pada kisaran harga 25- 35 juta. Ini harga standar normal. Harga ini memang masih bisa ditekan lagi jika jumlah jamaah yang lebih banyak lagi.

Atau dengan pengurangan fasilitas, misalnya pemberangkatan dengan pesawat yang lebih murah, hotel berbintang 4 di Makkah, tapi diturunkan hotel berbintang 3 ketika sudah di Madinah atau sebaliknya. Bisa juga ada biaya-biaya yang bisa dipangkas dalam hal operasional, misalnya.

Permainan bisnis semacam ini masih bisa ditelorir dan sah-sah saja selama tidak merugikan para jamaahnya dan selama para jamaah enjoy-enjoy menikmati fasilitas pelayanan yang diberikan oleh pihak travel. Namanya juga bisnis.

Namun, pertanyaan yang kemudian tidak lagi menjadi logis adalah manakala ada travel yang menawarkan iming-iming harga murah dibawah standar operasional normal dengan embel-embel promosi. Sejatinya umrah itu tidak ada istilah "Umrah Promosi".

Harga promo yang bisa jadi ada ditawarkan cuma harga tiket pesawat dan itu pun tidak berlangsung terus menerus dalam waktu yang panjang dan lama. Sesekali memang ada tiket promo.

Jika ada biro perjalanan umrah misalnya yang menawarkan harga promo dibawah standar pasar, maka calon jamaah perlu waspada dan mencermati dengan seksama. Jangan sampai pada akhirnya hanya akan dijadikan korban iming-iming harga umrah murah meriah, namun tak kunjung diberangkatkan.

Satu hal ironis yang kadang dimanfaatkan oleh sebagian "Travel Nakal" terkadang mereka memanfaatkan kepolosan dan ketergiuran para calon jamaah umrah dengan embel-embel harga promo dibawah harga pasar.

Sejatinya sekiranya ada beberapa ratus orang jamaah yang diberangkatkan oleh pihak travel, dana yang mereka setorkan pun belum mencukupi menutup biaya operasional seharusnya.

Kekurangan biaya itu ditutup oleh pihak travel dengan dana jamaah umrah yang baru terdaftar dengan sistem semacam subsidi silang.

Resikonya setiap calon pendaftar dengan harga murah memang disyaratkan harus menyetorkan dananya dan harus menunggu dalam jarak waktu yang telah ditentukan.

Dengan demikian, sekian ratus juta atau milyaran tersebut bisa diputar atau diinvestasikan dahulu oleh pihak travel atau diberikan subsidi silang atas

kekurangan-kekurangan biaya keberangkatan jamaah yang sudah memenuhi persyaratan keberangkatan. Sedangkan yang belum berangkat harus sabar menunggu penantian keberangkatan.

Hal ini tujuannya salah satunya untuk memberikan kesan positif bahwa dengan biaya murah meriah yang jauh lebih murah dari harga standar pasaran, calon jamaah umrah masih bisa berangkat.



**Baca: [Mengapa HT \(Indonesia\) Dilaran oleh Negara-Negara Islam?](#)**

Tentu saja pola marketing semacam ini akan sangat menggiurkan terlebih bagi orang yang kepengen umrah dengan biaya pas-pasan.

Bisa dipastikan pihak travel yang menerapkan sistem manajemen seperti ini akan menuai banyak keuntungan serta jumlah jamaah yang membludak.

Bila jumlah jamaah terus membludak, sedangkan jumlah antrian sudah semakin panjang atau adanya kenaikan biaya operasional, maka pihak travel akan kalang kabut setengah mati dengan merekrut semakin banyak jumlah calon jamaah yang menyetorkan uang untuk menutupi subsidi jamaah yang lebih dahulu daftar antriannya.

Petakanya jika ada sistem kerja yang tidak lancar, maka akan ada terus pelonjakan jumlah jamaah yang belum terberangkatkan, maka bisa dipastikan akan ada desakan dan tuntutan bagi mereka untuk segera diberangkatkan atau dikembalikan uangnya refund secara full.

Iya kalau uangnya ready -meski dengan sejumlah pemotongan biaya admisnistrasi- tidak terlalu bermasalah selama mampu mengembalikan dana jamaah. Namun, celaknya jika dana tersebut telah diinvestasikan pada sektor bisnis lainnya yang belum tentu bisa memberikan jaminan dananya bisa dicairkan cepat dan penuh, maka disinilah letak petaka terbesarnya.

Apalagi sekiranya dana jamaah tersebut dibelikan aset-aset perkantoran, bahkan disalahgunakan demi menambah aset kekayaan pribadi, seperti membeli rumah megah atau mobil mewah, maka inilah kiamat bagi si ownernya. Bola salju akan terus bergulir dan pada akhirnya akan pecah berkeping-keping. Mencair kembali

menjadi air.

Pada akhirnya jika pihak travel tak mampu memenuhi komitmennya dalam hal memberikan kompensasi kepada kliennya, maka bisa dipastikan nasib akhir travel semacam ini akan berurusan dengan hukum pidana dan terancam pailit, karena izin perusahaan akan dibekukan dan dinyatakan pailit.

Saya punya pengalaman menemui para jamaah umrah dari satu travel tertentu yang terlantar tidak diperbolehkan makan oleh pihak penyedia catering di hotel Grand Zam-Zam, lantaran pihak travel belum membayar tunggakan hutang sebelumnya, bagaimana hal ini bisa terjadi, sedangkan para jamaah sudah melunasi semua pembayaran.

Oleh karena itulah, sudah menjadi pembelajaran bagi kita semua, khususnya calon jamaah haji atau umrah untuk berhati-hati dan selektif memilih dan menentukan biro perjalanan haji dan umrah yang benar-benar bonafit, amanah, terpercaya, profesional dan paling penting tidak mengimingi dengan harga yang menggiurkan yang jauh di bawah harga pasaran.

Tulisan ini ini bukan bertujuan untuk menyudutkan siapa pun atau pihak mana pun. Tulisan ini semata hasil dari pengalaman dan pengamatan penulis yang memang sedikit banyak mengetahui persis proses dunia traveling pelayanan perjalanan haji dan umrah hingga ke beberapa destinasi negara Timur Tengah lainnya. Semoga bermanfaat. []