

BAB V

PENUTUP

5.1 Kesimpulan

Hubungan kerjasama yang dilakukan PT.Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. dengan *Agent Tour and Travel* memandang bahwa hubungan kerjasama harus di dasari atas rasa saling percaya dan saling menguntungkan.Dan juga dapat membangun hubungan yang baik antara kedua belah pihak, karena tidak ada yang merasa dirugikan. Hal itu terbukti ketika saya magang di PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk.*Branch Office* Padang tidak ada pengaduan masalah dari pihak *Agent* yang bekerjasama dengan PT.Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk.Bahkan perusahaan lebih diuntungkan adanya *Agent*, dan membina hubungan baik dengan *agent* guna meningkatkan pendapatan perusahaan.

Pengalamanyang diberikan olehPT.Garuda Indonesia (Persero) Tbk.*Branch Office*Padang, selama saya melaksanakan aktivitas magang disana sangatlahbanyak, sehingga dapat saya dapat melihat bahwa dalam pembentukan serta mempertahankan citra PT. Garuda Indonesia(Persero) Tbk. *Branch Office* Padang sangat baik.Sehingga tujuan saya magang pada institusi tersebut menjadi tercapai. Saya dapat mengetahui bagaimana Strategi PT. Garuda Indonesia (Persero) Tbk. *Branch Office* Padang dalam Menggunakan Sistem Kerjasama dengan *Agent Tour and Travel*

Program magang ini juga merupakan sarana bagi mahasiswa untuk memperoleh pengalaman yang tidak akan mereka temui di bangku perkuliahan, yang mana mahasiswa langsung terjun ke lapangan menerapkan ilmu yang ia peroleh selama ini di kampus. Tujuannya yaitu supaya mahasiswa bisa mengaplikasikan ilmu mereka ke dunia kerja yang sebenarnya.

Harapannya setelah saya diberikan kesempatan magang di Garuda Indonesia ini, saya menjadi matang untuk terjun ke dunia kerja setelah sarjana kelak.

5.2 Saran

PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. Merupakan maskapai pertama dan nomor satu di Indonesia. Di kalangan masyarakat Indonesia sendiri PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. memiliki citra yang sangat bagus dan juga sejak maskapai ini lahir mereka dapat mempertahankan citra mereka. Selama saya melakukan magang di PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. *Branch Office* Padang, saya melihat bagaimana Dunia kerja bukan lah semata-mata berorientasi kepada profit, hal ini dicerminkan oleh PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. *Branch Office* Padang yang mengemukakan pelayanan terhadap *customers*nya.

Tetapi selama mengikuti *job training*, saya menemukan bahwa masih ada kekurangan ataupun kelalaian, diantaranya pada saat Fly Hi masih ada yang datang tidak tepat waktu, pada bagian *frontliner* juga ada beberapa yang tidak mengikut pedoman seorang *frontliner* yang tertulis di buku pedoman, satpam yang terkadang tidak *standby* di posisi, formalitas terhadap *customers* yang terkadang tidak diterapkan terhadap orang-orang tertentu seperti yang saya temukan dibagian *agent* dan *sub agent*. Juga saya menyarankan kepada PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk. *Branch Office* Padang untuk gencar melakukan sosialisasi kepada semua lapisan publik untuk meningkatkan citra. Karena seperti yang kita tahu bahwa PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk merupakan sebuah perusahaan yang terkenal dan eksklusif. Maka alangkah baiknya publik yang tergolong menengah kebawah juga bisa berkontribusi terhadap perusahaan maupun sebaliknya.

Untuk itu sebaiknya Garuda lebih memasarkan product yang ada agar *agent* lebih mudah untuk menjual product Garuda di Kota Padang dan masyarakat juga akan lebih tertarik lagi untuk memilih penerbangan bersama PT. Garuda Indonesia (PERSERO) Tbk.