

RINGKASAN

Pembuatan dan Pengelolaan Kontrak *Travel Agent* sebagai Strategi Penguatan Kemitraan di Divisi *Commercial*. Aurellia Pramatasya Putri, F41220337, Tahun 2025, Program Studi Destinasi Pariwisata, Jurusan Bahasa, Komunikasi, dan Pariwisata, Politeknik Negeri Jember. Pembimbing: Uystka Hikmatul Kamiliyah NH, S.S., M.Sc. (Dosen Pembimbing), dan Bapak I Wayan Sugiantara (Pembimbing lapangan).

Kegiatan magang ini merupakan salah satu bentuk pembelajaran bertujuan untuk menghubungkan teori yang diperoleh di bangku perkuliahan dengan praktik nyata di dunia kerja. Penulis melaksanakan kegiatan magang di PT Garuda Adhimatra Indonesia – Garuda Wisnu Kencana (GWK) *Cultural Park*, Bali, khususnya di Divisi *Commercial*, selama lima bulan, yaitu mulai tanggal 1 Juli hingga 30 November 2025.

Divisi *Commercial* memiliki peran penting dalam membangun kerja sama bisnis dengan berbagai mitra seperti *travel agent*, hotel, korporat, dan wedding organizer. Selama magang, penulis berpartisipasi dalam berbagai kegiatan seperti penyusunan kontrak kerja sama, *sales call*, *canvassing*, reservasi, pendampingan tamu (*inspection*), serta persiapan event di kawasan GWK.

Selama pelaksanaan magang, penulis mengikuti berbagai kegiatan operasional yang meliputi pembuatan dan pengelolaan kontrak kerja sama, *sales call*, *canvassing*, pembuatan reservasi, pendampingan tamu (*inspection*), serta persiapan event seperti wedding dan pesta rakyat di kawasan GWK. Penulis juga turut membantu kegiatan administrasi seperti pembuatan membership *guide* dan *driver*, penginputan transaksi keuangan (*floating deposit*), serta penjualan tiket pertunjukan Baraong kepada wisatawan.

Kegiatan khusus yang diangkat penulis dalam laporan ini berjudul **“Pembuatan Dan Pengelolaan Kontrak Travel Agent Sebagai Strategi Penguatan Kemitraan Di Divisi Commercial”** Kegiatan ini dipilih karena memiliki nilai strategis dalam memperluas jaringan pemasaran, memperkuat hubungan bisnis, serta meningkatkan profesionalitas GWK dalam pengelolaan kemitraan. Dalam pelaksanaannya, penulis terlibat dalam proses pengumpulan data mitra, penyusunan draft kontrak, komunikasi dan negosiasi dengan pihak *agent* , hingga finalisasi dan perpanjangan kontrak kerja sama.

Melalui kegiatan magang ini, penulis memperoleh pengetahuan dan keterampilan praktis mengenai manajemen pemasaran pariwisata, administrasi bisnis, serta strategi kemitraan. Selain itu, pengalaman ini juga mengembangkan kompetensi komunikasi profesional, ketelitian administrasi, kemampuan negosiasi, dan etos kerja yang dibutuhkan di industri pariwisata.

Hasil dari kegiatan magang ini menunjukkan bahwa kerja sama melalui sistem kontrak travel *agent* merupakan salah satu strategi efektif bagi GWK dalam memperluas jaringan promosi dan penjualan, menjaga hubungan kemitraan jangka panjang, serta meningkatkan daya saing sebagai destinasi pariwisata budaya berskala. Selama pelaksanaan magang, penulis mengikuti berbagai kegiatan operasional yang meliputi pembuatan dan pengelolaan kontrak kerja sama, *sales call*, *canvassing*, pembuatan reservasi, pendampingan tamu (*inspection*), serta persiapan event seperti wedding dan pesta rakyat di kawasan GWK. Penulis juga turut membantu kegiatan administrasi seperti pembuatan membership *guide* dan *driver*, penginputan transaksi keuangan (*floating deposit*), serta penjualan tiket pertunjukan Baraong kepada wisatawan.

Secara keseluruhan, hasil pelaksanaan magang menunjukkan bahwa sistem kontrak kerja sama dengan travel *agent* merupakan strategi efektif bagi GWK dalam memperluas jaringan promosi, meningkatkan jumlah kunjungan wisatawan, serta menjaga hubungan kemitraan jangka panjang yang berkontribusi terhadap daya saing GWK sebagai destinasi wisata budaya berskala internasional.