

LAMPIRAN
RINGKASAN TANYA JAWAB
PELAKSANAAN PAPARAN PUBLIK (*PUBLIC EXPOSE*) 2017
PT GARUDA INDONESIA (PERSERO) TBK

1. Nama : Roberto S.

Institusi : Growthheight Consulting

Pertanyaan :

- Pengembangan destinasi/jaringan yang dilakukan Garuda Indonesia, apakah sejalan dengan pembangunan infrastruktur bandara yang dilakukan pemerintah?
- Apakah infrastruktur yang tumbuh mendukung bisnis penerbangan?

Jawab :

- Tentunya, sebagai perusahaan penerbangan tertua dan terbaik di Indonesia, kami terus berupaya untuk mensinergikan pembangunan-pembangunan infrastruktur yang dijalankan pemerintah dengan strategi-strategi ekspansi kami di domestik. Hal ini sekaligus menjadi bentuk dukungan kami terhadap pertumbuhan ekonomi dan pariwisata di Indonesia.

2. Nama : Etta Rusdiana

Institusi : Kresna Securities

Pertanyaan :

- Bagaimana menghadapi kompetisi di regional (ASEAN)?
- Bagaimana kedepannya Citilink menghadapi kompetisi, mengingat hingga kuartal II – 2017 Citilink masih menghadapi kerugian?
- Mengapa indikator biaya user charge meningkat signifikan?
- Apa strategi perusahaan untuk menyasati tingginya biaya bahan bakar di domestik?

Jawab :

- Kedepannya, kami berupaya agar Garuda ini tidak hanya dilihat dari sisi bisnis penerbangan saja namun lebih dari itu bahwa Garuda juga memiliki bisnis perawatan pesawat, perhotelan hingga layanan catering terbaik di negeri ini dan regional.
- Untuk bersaing di pasar penerbangan budget (LCC), management akan fokus menambah produksi Citilink. Kedepannya Citilink akan menambah jumlah pesawat yang signifikan.
- Walau bersaing dipasar LCC, Citilink juga akan tetap berfokus pada customer excellence dimana OTP, maintenance dan inflight service untuk bersaing dengan LCC domestik. Selain itu Citilink juga akan melakukan sinergi bersama Garuda Main Brand dalam hal pelayanan seperti: Combine SuperGreen & GarudaMiles dan Flexible Booking dari Web Garuda/Citilink
- Peningkatan Biaya bandara juga meningkat sebesar 17.0% YoY juga disebabkan meningkatnya jumlah frekuensi penerbangan dan juga terkait pemindahan operasional Garuda Main Brand ke Terminal 3 in Soekarno Hatta.
- Untuk biaya bahan bakar, kami akui bahwa harga bahan bakar di domestik cenderung lebih tinggi dibanding harga di internasional, terkait hal ini kami melakukan beberapa pendekatan termasuk melakukan negosiasi dengan Pertamina agar mendapatkan

harga terbaik, pendekatan lain kami juga menjalankan lindung nilai (hedging) terhadap biaya avtur selama 1 tahun kedepan. Dari sisi operasional kami juga mendapati adanya korelasi antara on-time performance dengan tingkat konsumsi bahan bakar (fuel burn). Semakin baik on-time performance maka tingkat konsumsi pun lebih rendah, pendekatan ini juga kami upayakan.

3. Nama : Supangkat
Institusi : Individu/Umum

Pertanyaan :

- Pemanfaatan garbarata di Terminal 3 Bandara Soekarno-Hatta apakah sudah optimal dibanding waktu masih berada di Terminal 2?
- Logo lama pada beberapa pesawat Garuda cukup mendapatkan perhatian, saya kira hal ini cukup menarik.
- Mengapa mileage pada GarudaMiles hanya memiliki masa berlaku selama 1 tahun?

Jawab :

- Upaya-upaya optimalisasi terus dijalankan. Ketika masih berada di terminal 2, kami akui jumlah fasilitas garbarata terbatas (hanya tersedia 14 buah). Dengan dioperasikannya Terminal 3 yang dedicated untuk Garuda fasilitas garbarata sudah jauh lebih baik. Sebagai gambaran, hingga periode bulan Juni 2017 kami mampu menjaga pemanfaatan garbarata untuk penerbangan domestik diatas 65% dan internasional 90%. Tentunya hal ini tepa menjadi perhatian kami dan akan terus kami tingkatkan.
- Terima kasih atas apresiasinya, pemanfaatan brand logo lama di beberapa pesawat kami (jenis Boeing 737-800NG) memang merupakan salah satu bentuk memperingati sejarah perusahaan kami.
- Poin mileage memang hanya memiliki masa berlaku 1 tahun, untuk itu ada beberapa program yang coba kami tawarkan kepada pelanggan agar dapat memanfaatkan poin mileage-nya.