

**PROSES KEGIATAN KERJASAMA POP UP STORE PADA
DIVISI COMMERCIAL AIRPORT LANDSERVICE (ALS) DI
PT ANGKASA PURA I KANTOR CABANG BANDAR
UDARAINTERNASIONAL I GUSTI NGURAH RAI-BALI**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Oleh:

Ahmad Tegar Bahtiar

NIM 2015713171

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

**PROSES KEGIATAN KERJASAMA POP UP STORE PADA
DIVISI COMMERCIAL AIRPORT LANDSERVICE (ALS) DI
PT ANGKASA PURA I KANTOR CABANG BANDAR
UDARAINTERNASIONAL I GUSTI NGURAH RAI-BALI**



POLITEKNIK NEGERI BALI

Oleh:

Ahmad Tegar Bahtiar

NIM 2015713171

PROGRAM STUDI ADMINISTRASI BISNIS

JURUSAN ADMINISTRASI NIAGA

POLITEKNIK NEGERI BALI

BADUNG

2023

SURAT PERNYATAAN KEASLIAN KARYA TUGAS AKHIR

Yang bertanda tangan dibawa ini:

Nama : Ahmad Tegar Bahtiar

NIM : 2015713013

Jurusan : Administrasi Bisnis

Dengan ini menyatakan bahwa naskah Tugas Akhir saya dengan judul :

“Proses Kegiatan Kerjasama *Pop Up Store* pada Divisi *Commercial Advertising Landservice* di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali”

adalah memang benar asli karya saya. Dengan ini saya juga menyatakan bahwa dalam naskah Tugas Akhir ini tidak terdapat karya orang lain yang pernah diajukan untuk memperoleh gelar di suatu perguruan tinggi, dan atau sepanjang pengetahuan saya juga tidak terdapat karya atau pendapat yang pernah ditulis atau diterbitkan oleh orang lain, kecuali yang secara tertulis diacu dalam naskah Tugas Akhir ini dan disebutkan pada daftar pustaka.

Bilamana di kemudian hari ditemukan ketidaksesuaian dengan pernyataan ini, maka saya bersedia dituntut dan menerima sanksi akademis dalam bentuk apapun

Badung, 25 Agustus 2023
Yang menyatakan,



Ahmad Tegar Bahtiar
NIM. 2015713013

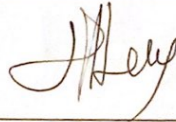


Lembar Persetujuan dan Pengesahan

**PROSES KEGIATAN KERJASAMA POP UP STORE PADA
DIVISI COMMERCIAL ADVERTISING LANDSERVICE (ALS) DI PT
ANGKASA PURA I KANTOR CABANG BANDAR UDARA
INTERNASIONAL I GUSTI NGURAH RAI-BALI**

Tugas akhir ini diajukan guna memenuhi syarat untuk memperoleh Ijazah Diploma Tiga
Program Studi Administrasi Bisnis pada Jurusan Administrasi Bisnis
Politeknik Negeri Bali

(AHMAD TEGAR BAHTIAR)
NIM 201571301

Badung, 25 Agustus 2023
Disetujui oleh,

Nama Penguji	Tanda Tangan
Ketua Dosen Penguji, Lily Mahreni, SH.,MH NIP. 196407091991032002	
Dosen Penguji 1, Ketut Vini Elfarosa, SE, M.M NIP. 197612032008122001	
Dosen Penguji 2, Prof. Drs. Ida Bagus Putu Suamba, MA., Ph.D. NIP. 196312311992031013	

Dosen Pembimbing 1,



(Lily Mahreni, SH.,MH)
NIP 196407091991032002

Dosen Pembimbing 2.



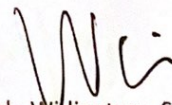
(Drs.I Ketut Santra, M. Si)
NIP 196710211992031002

Disahkan oleh,
Jurusan Administrasi Bisnis
Ketua,



(Nyoman Indah Kusuma Dewi, SE, MBA)
NIP 196409291990032003

Diketahui oleh,
Program Studi Administrasi Bisnis
Ketua,



(I Made Widiantara, S.Psi.,M.Si)
NIP 197902182003121002

PRAKATA

Puji syukur penulis panjatkan kehadapan Tuhan Yang Maha Esa, karena berkat rahmat-Nya penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul “Proses Kegiatan Kerjasama *Pop Up Store* pada Divisi Commercial Advertising Landservice di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali” tepat pada waktunya. Penulisan laporan tugas akhir ini disusun sebagai salah satu persyaratan dalam menyelesaikan pendidikan Diploma III Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali.

Selama dalam penyusunan dan penyelesaian tugas akhir ini, penulis menemui beberapa hambatan dan kesulitan. Berkat dukungan, bantuan, dan bimbingan, serta petunjuk-petunjuk dari berbagai pihak berupa saran, pendapat maupun material sehingga hambatan dan kesulitan tersebut dapat diatasi. Oleh karena itu, pada kesempatan ini penulis ingin menyampaikan rasa terimakasih kepada:

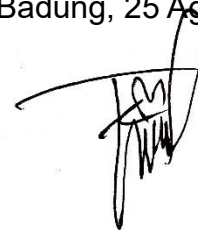
1. Bapak I Nyoman Abdi, S.E., M.eCom. Sebagai Direktur Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan kesempatan kepada penulis untuk menuntut ilmu di Jurusan Administrasi Niaga, Politeknik Negeri Bali
2. Ibu Nyoman Indah Kusuma Dewi, S.E., M.BA, Ph.D selaku Ketua Jurusan Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali, yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.

3. Bapak I Made Widiantara, S. Psi, M. Si selaku Ketua Program Studi D3 Administrasi Bisnis Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan bimbingan dan pengarahan dalam penyusunan tugas akhir ini.
4. Ibu Lily Mahreni, SH,.MH selaku Dosen Pembimbing I yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, dukungan, dan saran-saran kepada penulis selama penulisan tugas akhir ini
5. Bapak Dr. I Ketut Santra, M.Si selaku Dosen Pembimbing II yang telah memberikan bimbingan, pengarahan, dukungan, dan saran-saran kepada penulis selama penulisan tugas akhir ini.
6. Bapak dan Ibu Dosen Jurusan Administrasi Niaga Politeknik Negeri Bali yang telah memberikan ilmu selama penulis menempuh perkuliahan di Politeknik Negeri Bali.
7. Bapak Handy Heryudhitiawan selaku General Manager PT Angkasa Pura I Bandara I Gusti Ngurah Rai – Bali
8. Bapak Adrian Novri selaku Senior Marketing Manager PT Angkasa Pura I Bandara I Gusti Ngurah Rai – Bali
9. Bapak Bagus Sidartha selaku Marketing Manager PT Angkasa Pura I Bandara I Gusti Ngurah Rai – Bali
10. Seluruh staff unit *Commercial Marketing* yang selalu memberikan motivasi, semangat serta data yang dapat diolah oleh penulis

11. Kedua orang tua, Saudara-saudara, dan semua keluarga yang telah memberikan dukungan dan motivasi kepada penulis sehingga mampu menyelesaikan tugas akhir ini.
12. Teman-teman dan semua pihak lain yang tidak dapat penulis sebutkan satu persatu yang telah memberikan motivasi sehingga tugas akhir ini dapat terselesaikan.
13. Terakhir, saya ingin mengucapkan terimakasih kepada diri sendiri karena telah berhasil melalui proses panjang perkuliahan hingga dapat menyelesaikan tugas akhir ini. Terima kasih sudah sabar, optimis, dan selalu sehat dalam setiap proses penyusunan tugas akhir ini.

Penulis menyadari bahwa tugas akhir ini masih jauh dari sempurna, oleh karena itu penulis mengharapkan kritik dan saran yang sifatnya membangun guna kesempurnaan tugas akhir ini. Semoga tugas akhir ini dapat memberikan manfaat bagi para pembaca.

Badung, 25 Agustus 2023



Penulis

DAFTAR ISI

Surat Pernyataan Keaslian Karya Tulis.....	ii
Lembar Pengesahaan.....	iii
PRAKATA.....	iv
Daftar Isi	vii
Daftar Gambar	ix
Daftar Lampiran	x
BAB I PENDAHULUAN	1
A. Latar Belakang Masalah	1
B. Pokok Masalah.....	7
C. Tujuan Penelitian	8
D. Manfaat Penelitian	8
E. Metode Penelitian	10
BAB II LANDASAN TEORI.....	15
A. Pemasaran.....	15
B. Kerjasama Niaga.....	17
C. <i>Commercial Area</i>	21
D. <i>Pop Up Store / Gerai Sementara</i>.....	24
E. Standar operasional prosedur.....	26
BAB III Sejarah Perusahaan.....	31
A. Sejarah Perusahaan PT Angkasa Pura I	31
B. Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai.....	41
BAB IV HASIL DAN PEMBAHASAN.....	47

A. Kebijakan Perusahaan.....	47
B. Analisis dan Interpretasi Data.....	54
BAB V SIMPULAN DAN SARAN.....	69
A. Kesimpulan	69
B. Saran.....	71

DAFTAR GAMBAR

Gambar 2.1	Flowchart (Sumber: Nurmalina (2017 : 86)).....	28
Gambar 3.1.	Logo lama PT Angkasa Pura I (Sumber: https://www.ap1.co.id).....	34
Gambar 3.2.	Logo Baru PT Angkasa Pura I (Sumber: https://www.ap1.co.id).....	35
Gambar 3.3.	Struktur Organisasi PT. Angkasa Pura I Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai Bali (Sumber: Arsip HC AP I Bandara Ngurah Rai).....	38
Gambar 3.4	Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai Bali (Sumber: Arsip Bali Airport)	41
Gambar 4.1	Flowchart Alur Proses Kerjasama (Sumber: Arsip commercial marketing PT Angkasa Pura I Kantor Cabang I Gusti Ngurah Rai-Bali).....	54
Gambar 4.2	<i>Output</i> Iklan dengan QRCode (Sumber: Data Diolah).....	86

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1 : Berita Acara Kesepakatan Kegiatan Usaha

Lampiran 2 : Izin Prinsip

Lampiran 3 : Berita Acara Operasional

Lampiran 4 : Nota Dinas Pembuatan Kontrak

Lampiran 5 : Surat Masuk Pada TNDE

Lampiran 6 : Gambar Poster Registrasi Seleksi Gerai pada Sosial Media

Lampiran 7 : Dokumentasi Kegiatan Wawancara

Lampiran 8 : Daftar Pertanyaan Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

Transportasi merupakan salah satu kebutuhan masyarakat di era moderen ini, perkembangan transportasi pun terbilang cukup pesat, baik darat, laut, maupun udara. Untuk menempuh perjalanan jauh namun menginginkan waktu yang cepat transportasi udara adalah mode transportasi pilihan dan yang banyak diminati oleh masyarakat. Transportasi udara yang saat ini paling mencolok dan terkenal ialah pesawat terbang. Pada saat ini transportasi udara sudah menjadi hal yang penting di dalam kehidupan manusia masa kini. Di Indonesia, transportasi udara sudah menjadi kebutuhan umum yang digunakan oleh masyarakat untuk berpergian dari suatu daerah ke daerah lainnya. Bandar udara tidak hanya dipakai sebagai alat transportasi dari satu daerah menuju ke daerah lain tetapi berkembang menjadi pusat perekonomian dan bisnis seperti munculnya perusahaan-perusahaan jasa pengiriman barang dan perusahaan-perusahaan penerbangan dimasing-masing wilayah.

Transportasi udara dapat diberikan definisi yaitu, sebagai kegiatan yang mengangkut atau memindahkan penumpang dan kargo dari suatu bandar udara asal ke bandar udara tujuan , dengan menggunakan pesawat. Pesawat sebagai moda transportasi udara yang mempunyai karakteristik yaitu mempunyai kecepatan yang tinggi dan mampu menjangkau tempat-tempat yang yang tidak dapat dijangkau transportasi lain. (Adisasmita, 2014)

Diuraikan dalam Peraturan Pemerintah Republik Indonesia nomor 70 tahun 2001 Pasal 4 tentang kebandarudaraan, fungsi bandar udara antara lain:

- a. Simpul dalam jaringan transportasi udara sesuai dengan hirarki fungsinya
- b. Pintu gerbang kegiatan perekomunian nasional dan internasional
- c. Tempat kegiatan ahli moda transportasi

Dapat disimpulkan dari fungsi menurut pemerintah ini bahwa bandar udara memiliki peran yang sangat vital. Dikenal dengan nama PT Angkasa Pura I, telah menjadi pemimpin perusahaan transportasi jalur udara terbesar sejak didirikan pada 15 November 1962. Industri transportasi yang semakin berkembang pesat. PT Angkasa Pura I merupakan sebuah perusahaan Badan Usaha Milik Negara (BUMN) yang memberikan pelayanan lalu lintas udara dan bisnis bandar udara di Indonesia yang menitikberatkan pelayanan pada kawasan Indonesia bagian tengah dan

bagian timur. Bandar udara merupakan gerbang utama masuk ke suatu kota dan sarana penerbangan sipil dan barang, bandar udara juga membentuk persepsi mengenai kawasan tersebut sehingga bandar udara terkait kuat dengan citra daerah atau kota tersebut. Citra yang ditimbulkan oleh suatu bandara dapat meningkatkan pariwisata daerah tersebut dan sekitarnya, dapat memicu percepatan kemajuan investasi sebuah kota dan daerah di sekitarnya, dan meningkatkan pertumbuhan perekonomian kota tersebut.

PT Angkasa Pura I semakin memperluas kegiatan operasionalnya dengan mengelola bandara secara bertahap di kota-kota besar Indonesia salah satunya yaitu dipulau Bali yaitu Bandara I Gusti Ngurah Rai – Denpasar. Bali merupakan salah satu destinasi pariwisata kelas dunia yang berada di Indonesia yang terus mengalami pertumbuhan dan perkembangan dibidang pariwisata, ekonomi, dan pendidikan. Pada bidang Pariwisata, menurut Badan Pusat Statistik Provinsi Bali selama bulan Mei 2023 sudah menerima kedatangan wisatawan manca negara melalui gerbang udara sebesar 367.090 dengan begitu, Bandar Udara Internasional Bali merupakan salah satu bandara tersibuk di Indonesia dikarenakan dapat melayani rata-rata 48 ribu penumpang per-hari.

Dengan terus meningkatnya jumlah parawisata yang datang semenjak masa pandemik, PT Angkasa Pura I Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai memanfaatkan peluang agar dapat menambah pendapatan yang lebih banyak lagi. Pemasaran sangat

diperlukan dalam hal ini, pemasaran atau biasa dikenal *marketing* merupakan penggabungan komunikasi terpadu yang tujuannya untuk memberikan informasi mengenai barang/jasa dalam kaitannya dengan memuaskan kebutuhan dan keinginan manusia. Menurut Sunyoto (2019:19), pemasaran adalah kegiatan manusia yang bertujuan untuk memuaskan kebutuhan dan keinginan langganan melalui proses pertukaran dan pihak-pihak yang berkepentingan dengan perusahaan. Sedangkan Kotler dan Keller (2016:27), *Marketing management as the art and science of choosing target markets and getting, keeping, and growing customers through delivering and communicating superior customers value*. Yang artinya, manajemen pemasaran sebagai seni dan ilmu untuk memilih pasar sasaran dan meraih, mempertahankan, serta menumbuhkan pelanggan dengan menciptakan, menghantarkan, dan mengkomunikasikan nilai pelanggan yang unggul.

Dari pemahaman menurut kedua ahli tersebut dapat ditarik kesimpulan bahwa *marketing* sebagai beberapa aktivitas yang saling berhubungan guna memenuhi apa yang dibutuhkan oleh konsumen sehingga perusahaan mendapatkan keuntungan dari apa yang dibeli oleh konsumen.

PT Angkasa Pura I Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai Bali memiliki beberapa unit kerja salah satunya yaitu *Commercial Marketing* yang di dalamnya terdapat divisi *Advertising Landservice* (ALS), yang dapat diartikan sebagai suatu divisi yang dimana

mengelola dan merealisasikan pendapatan dan rencana kerja anggaran (RKA) yang dimana *Advertising Landservice (ALS)* sebagai salah satu sumber pendapatan terbesar perusahaan. Pendapatan tersebut umumnya melalui sewa ruang, sewa lahan, pengelolaan biaya parkir, per-iklanan serta melalui *revenue sharing* dari mitra yang sudah menjalani kontrak dengan perusahaan. Pembahasan kali ini peneliti ingin meneliti salah satu sumber pendapatan perusahaan dengan cara kerjasama sewa ruang *Pop Up* dengan calon mitra maupaun perpanjangan kontrak dengan mitra yang sudah bekerjasama sebelumnya. *Pop Up* merupakan kegiatan usaha di bidang *retail, food and beverage* atau bidang lainnya yang bersifat sementara yang bertujuan mempromosikan atau menguji reaksi pasar (*test market*), edukasi pasar terhadap suatu merek ataupun media aktualitas merek, Alasan peneliti memilih untuk mengambil penelitian yang berfokus pada kerjasama sewa ruang *Pop Up* dikarenakan pada saat berada di lapangan sewa menyewa pada *Pop up* ini kurang mendapat perhatian dan pemeliharaan oleh perusahaan dan ditemukannya beberapa masalah yang terkait dengan proses sewa menyewa *Pop Up Store* tersebut.

Membangun bisnis dan meraih keuntungan bukan hanya soal kerja individu melainkan bagaimana menjalin kerja sama dengan pihak lain. Mitra usaha menjadi salah satu cara membantu perkembangan bisnis dan mencapai peluang. Oleh karena itu, memilih mitra yang tepat dapat mendatangkan kesuksesan maupun keuntungan bagi kedua belah pihak. Mitra usaha disini dijelaskan sebagai bentuk kerja sama atau rekan bisnis

dengan perusahaan lain untuk pengembangan atau perluasan usaha. Bentuk mitra bukan hanya sekedar menjalin ikatan tapi juga mampu memberikan timbal balik secara positif bagi satu sama lain. Jika ditinjau untuk beberapa jenis retail seperti mungkin contohnya *fashion* atau *beauty brand*, mereka lebih berfokus kepada *branding* yang mereka lakukan untuk meningkatkan *value brand* ataupun *brand awareness* yang ada di *downtown* jadi tidak semata-mata untuk mencari keuntungan, hal tersebut dapat meningkatkan citra Bandar Udara terkait dengan kelengkapan fasilitas serta pilihan berbelanja pada Bandar Udara.

Terdapat sebuah proses atau alur kerjasama yang sudah ditetapkan sebagai standar SOP dari perusahaan, kerjasama dengan mitra tersebut di dalamnya terdapat proses yang panjang agar mencapai titik sepakat antar kedua belah pihak yang akhirnya menghasilkan suatu kontrak.

Proses yang panjang tersebut yang membutuhkan waktu yang lama serta memerlukan banyak penanganan. Mengacu pada wawancara yang telah dilakukan peminat dari calon mitra usaha yang akan berkerjasama tersebut dalam pelaksanaannya terdapat beberapa kendala salah satunya pada tahap awal yaitu berkaitan dengan kurangnya sosialisasi akan ketentuan dan syarat masuk kebandar udara seperti yang terlampir pada lampiran 6. Dimana pada iklan tersebut tidak terdapat syarat dan ketentuan dan minimnya informasi yang tersirat pada iklan tersebut mengakibatkan alur pelaksanaan kerjasama tersebut tersendat dan pihak dari calon mitra

harus menyelesaikan prosedur tersebut agar dapat melanjutkan ke tahapan selanjutnya.

Serta terdapat masalah internal terkait alur surat yang terkadang masih belum terdistribusi dengan efisien yang mengakibatkan tidaknya efisiensi waktu dalam menangani surat-surat masuk dari pihak *eksternal* yang seharusnya dapat ditangani dengan secepat mungkin, dikarenakan semua surat masuk eksternal berbentuk *e-mail* dan maupun surat berbentuk fisik akan dikelola oleh bagian tata usaha terlebih dahulu jika surat tersebut berbentuk email akan sebelum didistribusikan kepada divisi yang terkait melalui *system* maupun secara langsung sesuai tujuan surat tersebut. Hambatan ini kiranya dapat menjadikannya citra perusahaan menjadi buruk.

Maka dari beberapa kendala tersebut proses yang seharusnya dapat dilaksanakan dengan secepat mungkin pada akhirnya menjadi sedikit banyak memakan waktu yang lebih lama. Dengan landasan masalah efisiensi waktu tersebut peneliti tertarik untuk mengangkat judul “Proses Kegiatan Kerjasama *Pop Up Store* pada Divisi Commercial Advertising Landservice (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali”

B. Pokok Masalah

Berdasarkan dari uraian latar belakang di atas, perumusan masalah dalam penulisan :

1. Bagaimanakah proses kontrak kerjasama bagi calon mitra *Pop Up Store* yang diberlakukan Divisi *Advertising Landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali?
2. Bagaimanakah hambatan & solusi terhadap prosedur proses kontrak kerjasama bagi mitra *Pop Up Store* yang diberlakukan *Divisi Advertising Landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali?

C. Tujuan Penelitian

Tujuan diadakannya penelitian ini untuk :

1. Untuk mengetahui prosedur proses kontrak kerjasama bagi calon mitra *Pop Up Store* yang diberlakukan Divisi *Advertising Landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali
2. Untuk mengetahui peluang & hambatan prosedur proses kontrak kerjasama bagi mitra *Pop Up Store* yang diberlakukan Divisi *Advertising Landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali

D. Manfaat Penelitian

Manfaat diadakannya penelitian ini adalah :

1. Bagi Perusahaan

Diharapkan penelitian ini dapat dijadikan bahan masukan dan dapat menjadi bahan pertimbangan bagi PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai-Bali, dalam melakukan proses mengenai kerjasama *Pop Up* terhadap calon mitra usaha ataupun perpanjangan kontrak dengan mitra usaha yang sudah bekerjasama, serta memberikan sumbangan pikiran untuk perbaikan dan kesempurnaan dalam menetapkan proses kerja sama kepada mitra maupun calon mitra guna meningkatkan efektivitas perusahaan.

2. Bagi Politeknik Negeri Bali

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan sumbangan pengetahuan dan menambah referensi bagi institusi, serta dapat menambah referensi di perpustakaan Politeknik Negeri Bali serta dapat menjadi bahan referensi bagi peneliti berikutnya yang akan mengkaji permasalahan yang sama.

3. Bagi Peneliti

Hasil penelitian ini dapat memberikan tambahan informasi, pengetahuan dan dapat memberikan pemahaman bagi peneliti mengenai kerjasama *Pop Up* terhadap calon mitra usaha ataupun perpanjangan kontrak dengan mitra usaha yang sudah bekerjasama

di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Intenational I
Gusti Ngurah Rai-Bali

4. Bagi Masyarakat

Hasil penelitian ini diharapkan dapat menjadi bahan referensi, khususnya bagi pihak lain yang ingin mengadakan penelitian dengan fokus kajian yang sama dengan peneliti.

E. Metode Penelitian

1. Lokasi Penelitian

Lokasi penelitian ini dilakukan di Gedung Wisti Sabha PT Angkasa Pura I I Gusti Ngurah Rai–Bali dan Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai Bali–Tuban, Bali.

2. Objek Penelitian

Objek penelitian ini berfokus pada proses mengenai kerjasama *Pop Up* terhadap calon mitra usaha ataupun perpanjangan kontrak dengan mitra usaha yang sudah bekerjasama di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Intenasional I Gusti Ngurah Rai-Bali.

3. Data Penelitian

a. Jenis Data

Jenis data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah Data Kualitatif. Menurut Sugiyono (2018) jenis data kualitatif merupakan metode penelitian yang berlandaskan

pada filsafat postpositivisme, yang digunakan untuk meneliti pada kondisi objek yang alamiah, (sebagai lawan dari eksperimen) dimana peneliti sebagai instrument kunci. Data ini berisikan company profile PT Angkasa Pura I, prosedur kerjasama di perusahaan PT Angkasa Pura I yang meliputi *Job desk commercial marketing*, Berita acara kesepakatan, Izin prinsip, Berita acara operasional serta kontrak, hasil dari proses kerjasama antara PT Angkasa Pura I kepada Mitra maupun calon Mitra.

b. Sumber data

Sumber data yang dipergunakan dalam penelitian ini adalah sebagai berikut:

1) Data Primer

Menurut Sugiyono (2018:456) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. Peneliti menggunakan hasil wawancara yang didapatkan dari informan mengenai topik penelitian sebagai data primer. Data primer ini sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti

langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan.

2) Data sekunder

Menurut Sugiyono (2018:456) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Data sekunder ini berupa bukti catatan atau laporan historis yang telah tersusun dalam arsip atau data dokumenter. Penulis mendapatkan data sekunder ini dengan cara melakukan permohonan ijin akan dokumen yang diperlukan. Sumber data sekunder merupakan sumber data pelengkap yang berfungsi melengkapi data yang diperlukan data primer. Contohnya berupa iklan, laporan *system* surat dinas ataupun dokumentasi pada saat kegiatan penelitian dilaksanakan.

c. Teknik Pengumpulan Data

Pengumpulan data dilakukan untuk memperoleh informasi yang dibutuhkan dalam rangka mencapai tujuan penelitian. Menurut Sugiyono (2017,194) cara atau teknik pengumpulan data dapat dilakukan dengan interview (wawancara), kuesioner (angket), observasi (pengamatan), dan gabungan ketiganya. Penelitian ini menggunakan metode pengumpulan data yaitu:

1) Observasi.

Observasi dalam kamus besar bahasa Indonesia berarti pengamatan atau peninjauan secara cermat. Observasi dilakukan dengan mengamati kegiatan pada proses yang ada dilapangan, memperhatikan apa yang terjadi, mendengarkan, mempertanyakan informasi yang menarik, mempelajari dokumen yang ada. Dalam penelitian ini, penulis mengamati secara langsung dengan mengobservasi proses kerjasama *Pop Up* terhadap calon mitra usaha ataupun perpanjangan kontrak dengan mitra usaha yang sudah bekerjasama di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Intenational I Gusti Ngurah Rai-Bali.

2) Wawancara

Menurut Esterberg dalam Sugiyono (2015:72) wawancara adalah pertemuan yang dilakukan oleh dua orang untuk bertukar informasi maupun suatu ide dengan cara tanya jawab, sehingga dapat dikerucutkan menjadi sebuah kesimpulan atau makna dalam topik tertentu. Dalam penelitian ini, penulis mewawancarai langsung staff organik pada divisi Airport Landservice

PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara
Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali.

3) Dokumentasi

Dokumentasi adalah catatan peristiwa yang berlalu berbentuk gambar, foto, sketsa dan lain-lain. Dokumentasi merupakan pelengkap dari pengguna metode observasi dan wawancara. (Sugiyono, 2018). Dokumentasi ini ialah suatu cara yang digunakan untuk memperoleh data dan informasi dalam bentuk buku, arsip, dokumen, tulisan angka dan gambar yang berupa laporan serta keterangan yang dapat mendukung penelitian.

4. Teknik Analisis Data

Tujuan analisis data dilakukan adalah untuk mengendalikan data sehingga data menjadi sistematis dan sesuai dengan rumusan masalah. Pada penelitian ini peneliti menggunakan teknik analisis deskriptif kualitatif. Menurut Mukhtar (2013:10) metode penelitian deskriptif kualitatif adalah sebuah metode yang digunakan peneliti untuk menemukan pengetahuan atau teori terhadap penelitian pada satu waktu tertentu. Penelitian ini menggambarkan objek berdasarkan fakta-fakta yang tampak. Data-data yang diperoleh berasal dari dokumen maupun keterangan secara lisan.

BAB V

SIMPULAN DAN SARAN

A. Kesimpulan

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai proses kegiatan kerjasama *pop up store* pada devisi *commercial advertising landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai-Bali. Maka dapat ditarik kesimpulan sebagai berikut:

Pengelolaan perjanjian sewa menyewa ruang di *Commercial Advertising Landservice* (ALS) di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai-Bali, yaitu:

1. Maka mitra usaha akan mengirimkan surat pengajuan peminatan sewa ruang kepada PT Ankasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai-Bali, surat tersebut akan diajukan kepada General Manager. Dokumen tersebut akan dilampirkan dengan *profile company*.

2. *Profile company, business plan* serta persyaratan administrasi. Setelah semua berkas dan persyaratannya sudah diajukan,
3. Evaluasi surat pengajuan, evaluasi ini berdasarkan dengan *sales right*, lalu mitra usaha akan memberikan *financial commitment* sesuai dengan prosedur. Selanjutnya mitra usaha akan dikenakan $MOB \times Revenue \text{ Sharing}$, maksud dari minimum omzet bruto dengan *revenue sharing* yang sudah disepakati sebelumnya
4. Berita acara dibuat sebagai salah satu bukti tertulis acara yang sudah selesai dilaksanakan atau dilakukan. Berita Acara Kesepakatan (BAS) ini nantinya akan disepakati dari kedua belah pihak yaitu PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara International I Gusti Ngurah Rai-Bali dan Mitra Usaha yang akan bekerjasama.
5. Proses selanjutnya ialah Izin Prinsip, divisi *Commercial Marketing* akan mengeluarkan Izin Prinsip. Persetujuan prinsip ini adalah salinan dari hasil evaluasi yang telah ditetapkan.
6. Proses kontrak yang dimana dimulai dari proses *Generate Legal Contract (GLC)*. Proses *Generate Legal Contract (GLC)*. Perjanjian komersial selanjutnya akan dinotakan kepada Divisi *Communiti Legal* agar dibuatkan kontrak perjanjian sah secara di hukum.

Terdapat hambatan-hambatan pengelolaan sewa menyewa ruang yang dihadapi oleh para *staff Commercial Advertising landservice (ALS)* di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara I Gusti Ngurah Rai-Bali, hambatan tersebut yaitu:

- a. Mitra usaha yang ingin bekerja sama dengan PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara International I Gusti Ngurah Rai-Bali tidak memiliki PAS Bandar Udara dikarenakan kurangnya sosialisasi dan pada saat proses pengiklanan poster di *social media* serta *web* belum terdapat syarat-syarat sewa menyewa.
- b. Tersendatnya penanganan surat masuk dari mitra usaha melalui aplikasi Tata Naskah Dinas Elektronik (TNDE) dikarenakan *Manager/Senior Manager* ataupun divisi tata usaha dikarekan terjadinya *human error*, kelalaian dan terlalu banyak ya surat yang masuk untuk mengdisposisi kepada *staff* terkait.

B. Saran

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan mengenai proses kegiatan kerjasama bagi calon mitra *Pop Up Store* yang diberlakukan Divisi *Advertising Landservice (ALS)* di PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali terdapat beberapa hambatan. Dari hambatan tersebut, peneliti memberikan beberapa saran yang diharapkan dapat membantu dalam menangani hambatan tersebut.

1. Devisi *Advertising Landservice* agar menambahkan persyaratan dalam mempromosikan gerai di *social media* dan *web* perusahaan dengan mencantumkan syarat pada saat dilakukannya pengiklanan agar calon mitra usaha agar dapat bekerjasama dengan PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara International I Gusti Ngurah Rai-Bali harus mempunyai kartu Pas Bandar Udara. Jadi para calon mitra usaha dapat mempersiapkan terlebih dahulu ketika mereka nantinya ingin melakukan proses sewa menyewa maupun kerjasama yang lain.
2. Membatalkan proses surat peminatan dari mitra usaha jika mitra tersebut tidak dapat melengkapi syarat administrasi dari perusahaan PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara Internasional I Gusti Ngurah Rai-Bali agar tidak banyak membuang waktu untuk menunggu mitra usaha mempersiapkan berkas-berkas administrasi.
3. Melakukan sosialisasi yang dapat diunggah di *media social* ataupun *website* resmi PT Angkasa Pura I Kantor Cabang Bandar Udara International I Gusti Ngurah Rai-Bali tentang pentingnya kelengkapan serta kesesuaian berkas pengajuan peminatan demi kelancaran proses pengelolaan sewa menyewa gerai.
4. Meningkatkan kesadaran diri dan kerjasama *team* pada sebuah devisi agar lebih saling mengingatkan dan *follow up* akan pekerjaan sesama rekan kerja ataupun atasan. Hal ini berguna untuk

meminimalisir pekerjaan disebuah devisi yang terhambat atau tersendat yang pada akhirnya tidak selesai pada waktu yang sudah ditentukan serta meningkatkan efesiensi waktu.

DAFTAR PUSTAKA

- Adisasmita, S. A. 2014. *Tatapan Bandar Udara Nasional*. Graha Ilmu, Yogyakarta. Hal 22
- Abuddin Nata. 2015. *Ilmu Pendidikan Islam*. Jakarta: Prenada Media Group. Hal. 279
- Atmoko, T. (2015). *STANDAR OPERASIONAL PROSEDUR (SOP) DAN AKUNTABILITAS*. Retrieved August 16, 2019, from <https://docplayer.info/430513-Standar-operasional-prosedur-sop-dan-akuntabilitas-kinerja-instansi-pemerintah-tjipto-atmoko.htm>
- Annie, Sailendra. 2015. *Langkah-Langkah Praktis Membuat SOP (Standard Operating Procedures)*. Trans Idea Publishing. Jakarta.
- Badan Statistik Provinsi Bali. *Banyaknya Wisatawan Mancanegara Bulanan ke Bali Menurut Pintu Masuk (Orang)*. 2023. Diakses pada Mei 5, 2023, dari <https://bali.bps.go.id/indicator/16/106/1/banyaknya-wisatawan-mancanegara-bulanan-ke-bali-menurut-pintu-masuk.html>
- Danang Sunyoto. 2019. *Dasar-dasar Manajemen Pemasaran (Konsep, Strategi dan Kasus)*. Cetakan ke-3. Jakarta: PT. Buku Seru. Hal. 19
- Esterberg. *Pengertian Wawancara*. Dikutib dalam Sugiyono, *Metode Penelitian Pendidikan: Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif dan R&D*. Bandung: Alfabeta, 2015. Hal. 72
- Kotler, Philip., & Keller, Kevin Lane. (2016). *Marketing Management (15th Edition)*, England: Pearson Education, Inc

- Lewis Thomas dan Elaine B. Johnson. 2014. *Contextual Teaching Learning*. Jakarta: Kaifa. Hal.164
- Mukhtar. (2013). *Metode Praktis Penelitian Deskriptif Kualitatif*. Jakarta: Referensi (GP Press Group)
- Malayu S.P. Hasibuan, 2014. *Organisasi dan motivasi, dasar peningkatan produktivitas*, Jakarta: Bumi Aksara.
- Nuraida, Ida. (2013). *Manajemen Perkantoran*. Kanisius: Jakarta.
- Priansa, Donni Juni. *Perilaku Konsumen (Dalam Persaingan Bisnis Kontemporer)*, Bandung: Alfabeta. hal. 2
- Peraturan Pemerintah (PP) No. 70 Tahun 2001 Kebandarudaraan. Diakses pada Mei 5, 2023, dari <https://peraturan.bpk.go.id/Home/Details/53071>
- Sugiyono. (2017). *Metode Penelitian Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung : Alfabeta, CV. Hal.194
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Santoso, & Nurmalina, R. (2017). *Perencanaan dan Pengembangan Aplikasi Absensi Mahasiswa Menggunakan Smart Card Guna Pengembangan Kampus Cerdas (Studi Kasus Politeknik Negeri Tanah Laut)*. Hal. 86-87
- Sartono, W., dkk., 2016, Bandar Udara. Yogyakarta : Gadjah Mada University Press. Undang-undang Republik Indonesia Nomor 1. (2009). Tentang Penerbangan
- Sugiyono. (2018). *Metode Penelitian Bisnis*, Bandung: Alfabeta