

## STRATEGI PENETAPAN TARIF SEWA RUANG KONSENSIONER BANDAR UDARA SYAMSUDIN NOOR BANJARMASIN

Riswan Yunida<sup>(1)</sup>, Muhammad Teguh Nuryadin<sup>(2)</sup>, Linda  
Permanasari<sup>(3)</sup>, Akhmad Nazlianoor<sup>(4)</sup>

Email :

(1)[riswan@poliban.ac.id](mailto:riswan@poliban.ac.id) (Staf Pengajar Jurusan Administrasi Bisnis)

(2)[teguhnyadin@poliban.ac.id](mailto:teguhnyadin@poliban.ac.id) (Staf Pengajar Jurusan Administrasi Bisnis)

(3)[lindasari@poliban.ac.id](mailto:lindasari@poliban.ac.id) (Staf Pengajar Jurusan Administrasi Bisnis)

(4)[nazliakhmad@gmail.com](mailto:nazliakhmad@gmail.com) (Mahasiswa Jurusan Administrasi Bisnis)

### Ringkasan

Tujuan penelitian ini adalah untuk menganalisa dan menemukan strategi yang dapat digunakan, mengetahui dan menganalisa sistem penetapan harga sewa ruang yang digunakan PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Jenis penelitian yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder dengan teknik pengumpulan data berupa, observasi, wawancara dan kuesioner. Teknik analisis data yang digunakan pada penelitian ini adalah deskriptif kualitatif yaitu peneliti mendiskripsikan dan menggambarkan sebuah fenomena dan temuan dalam penelitian yang berkaitan dengan penetapan tarif sewa konsensioner pada Bandara syamsuddin Noor Banjarmasin. Dalam hasil penelitian menunjukkan bahwa dengan adanya wacana pengembangan dan perubahan status Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin menjadi Bandara Internasional dengan status Bandara tipe A yang dengan kata lain akan dinaikan dari status sebelumnya yang hanya Bandara Domestik yang mengakibatkan banyak perusahaan lain tertarik ingin mengembangkan usahanya dengan menjadi mitra usaha PT Angkasa Pura I (Persero) dengan menyewa ruang-ruang yang tersedia di terminal Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin yang artinya PT Angkasa Pura I (Persero) perlu menetapkan dan menyesuaikan harga sewa ruang pada konsensioner terhadap pengembangan dan perubahan status bandara yang baru. Pendekatan strategi harga yang dipilih dan cocok untuk diterapkan dalam penelitian ini adalah strategi harga penetapan harga produk yang sudah mapan yaitu dengan menaikkan harga tarif konsensioner yang didasarkan dari meningkatnya status bandara menjadi tipe A atau Internasional yang juga akan menambah profitabilitas dari tenant yang menyewa di Bandara Syamsuddin Noor Banjarmasin. Dan pendekatan strategi Harga yang kedua jga dilakukan dalam penelitian ini yaitu strategi kepemimpinan harga yaitu dengan berubahnya status bandara menjadi internasional dan dicanangkan Bandara Syamsuddin Noor menjadi Banjardara terbesar di Kalimantan maka Bandara Syamsuddin Noor akan menjadi pemimpin pasar dan juga berimbas pada konsensioner yang ada didalamnya karena pasar sasarmn akan lebih potensial dalam menghasilkan peningkatan keuntungan bagi tenant yang menyewa dan tentunya bagi Bandara Syamsuddin Noor itu sendiri.

Kata kunci : Strategi Harga, Strategi Produk yang sudah mapan, strategi kepemimpinan pasar

## 1. PENDAHULUAN

Pemasaran memiliki cakup kegiatan yang luas yaitu sebagai suatu system kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan produk atau jasa, menentukan harga, mempromosikan dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen. Salah satu bauran pemasaran adalah harga. Dalam arti sempit, harga (*price*) adalah jumlah yang ditagihkan atas suatu produk baik barang maupun jasa. Lebih luas lagi, harga adalah jumlah semua nilai yang diberikan oleh pelanggan untuk mendapatkan keuntungan dari memiliki atau menggunakan suatu produk baik barang maupun jasa (Kotler 2012)

Penelitian tentang penetapan tarif sewa konsensioner di Bandara Udara pernah dilakukan sebelumnya oleh elizabeth (2012) namun dengan pendekatan strategi harga yang berbeda yaitu dengan melakukan sistem lelang, sedangkan dalam penelitian ini menggunakan strategi penetapan harga yang sudah matang dan strategi kepemimpinan pasar.

Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin tentu sudah dikenal oleh masyarakat, khususnya Kalimantan Selatan, karena Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin ini merupakan satu-satunya bandara yang ada di Kalimantan Selatan. Namun tidak banyak orang yang tahu PT Angkasa Pura I (Persero), yang mereka tahu adalah Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Sedangkan yang sebenarnya adalah Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin dan PT Angkasa Pura I (Persero) merupakan satu kesatuan. PT Angkasa Pura I (Persero) inilah yang membawahi bandara-bandara yang berada di kawasan timur Indonesia dengan kantor pusat di Jakarta. Salah satu cabangnya yaitu PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Di dalam organisasinya, PT Angkasa Pura I (Persero) memiliki beberapa bagian divisi, salah satunya adalah komersial. Bagian komersial inilah yang bertanggung jawab atas Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin ini dapat menghasilkan pendapatan bagi perusahaan. Salah satu bentuknya yaitu dengan menyewakan ruang yang ada di Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin.

Adapun sekarang muncul wacana untuk lebih mengembangkan bandara menjadi Bandar Udara Internasional Syamsudin Noor Banjarmasin. Oleh karena itu, wacana tersebut menimbulkan semakin banyaknya perusahaan yang ingin menjalin kerjasama menjadi mitra usaha agar usahanya lebih berkembang lagi dengan cara menyewa ruang pada konsensioner Bandar Udara di Bagian Divisi Komersial PT Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin.

Melihat peluang tersebut dan akan semakin banyaknya penumpang dan orang yang datang ke bandara, maka para perusahaan selain perusahaan penerbangan pun mulai tertarik untuk bekerjasama dengan PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Bentuk kerjasama di sini adalah dengan menyewa ruang yang ada di Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin untuk membuka usahanya seperti restaurant, kedai kopi, snack and bar, toko oleh-oleh, dan lain-lain.

## 2. METODE PENELITIAN

Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah penelitian deskriptif. Sumber data yang digunakan adalah Data Primer dan Data Sekunder. Variabel penelitian yang terkandung dalam penelitian ini yang akan dibahas adalah strategi penetapan harga. Teknik pengumpulan data dalam penelitian ini adalah observasi, wawancara, dokumentasi dan kuisioner/angket. populasi dan sampel dalam penelitian ini adalah seluruh populasi adalah sampel. Teknik analisis data yang digunakan adalah analisis deskriptif kualitatif dimana Analisis diskriptif kualitatif adalah metode yang digunakan untuk menganalisa data dan informasi dengan cara mendiskripsikan atau menggambarkan data yang telah ada dan terkumpul sebagaimana adanya dan tanpa bermaksud membuat kesimpulan. Lokasi penelitian ini pada Divisi Sales Department Head PT Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin.

## 3. KAJIAN PUSTAKA

Menurut Thamrin (2016) penetapan harga merupakan suatu masalah ketika perusahaan harus menentukan harga untuk pertama kali atau jika perusahaan mengembangkan atau memperoleh suatu produk baru, ketika perusahaab memperkenalkan produk lamanya ke saluran distribusi baru atau ke daerah geografis baru, dan ketika perusahaan melakukan tender memasuki suatu tawaran kontrak kerja yang baru.

Dalam penelitian terdahulu sudah pernah dilakukan oleh Elizabet (2012) yang meneliti tentang strategi penetapan harga dengan sistemn Surakarta namun dengan pendekatan

**Tabel 1.1**  
**Pendapatan Sewa Ruang**  
**PT Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Syamsudin Noor**  
**Banjarmasin**  
**Tahun Realisasi 2016**

No.	Nama Bidang Usaha	Luas (m <sup>2</sup> )	Realisasi Produksi	Realisasi Pendapatan
1.	<i>Food And Beverage</i>	1.345	9.949	Rp 2.302.524.500,-
2	<i>Retail</i>	615	5.753	Rp 1.239.460.000,-
3	<i>Property And Advertising</i>	379	1.661	Rp 937.478.000,-
4	<i>Cargo, Empu, And Catering</i>	1.740	17.218	Rp 2.086.028.600,-

Sumber: Data Diolah Tahun 2017

strategi harga yang berbeda yaitu dengan strategi harga lelang.

#### 4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Berdasarkan hasil pembagian kuisioner pada beberapa tenant, masih terdapat responden yang ragu-ragu bahkan sampai sangat tidak setuju, dalam hal ini PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin tidak boleh mengabaikan hal tersebut meski masih banyak responden yang menyatakan setuju bahkan sangat setuju, seperti pada tabel 4.5 terdapat 30% yang menyatakan ragu-ragu dan tidak setuju mengenai penetapan harga sewa ruang dengan ruang yang disewakan, dan pada tabel 4.6 terdapat 40% yang menyatakan ragu-ragu dan tidak setuju mengenai harga sewa ruang yang sesuai dengan laba usaha perbulan, kemudian pada tabel 4.7 dan 4.8 terdapat hanya 13% yang menyatakan ragu-ragu mengenai fasilitas pendukung dan perhatian terhadap fasilitas pendukung tersebut di sekitar ruang yang disewakan, dan yang terakhir pada tabel 4.9 terdapat 60% yang menyatakan ragu-ragu, tidak setuju dan sangat tidak setuju apabila ada kenaikan harga sewa ruang pada pengembangan bandar udara yang baru.

Dalam hal wacana untuk mengembangkan bandara menjadi Bandara Internasional. Di samping itu, Pihak PT Angkasa Pura I (Persero) yang dikelola oleh bagian komersil perlu memperhatikan sistem dan strategi dalam penetapan harga sewa ruang untuk calon mitra usaha baru yang ingin bekerjasama dalam mengembangkan kegiatan usaha perusahaannya. Selama ini dalam penetapan harga sewa ruang menyesuaikan dengan status bandara serta ukuran dan kapasitas ruang yang ada.

#### 1. Strategi Penetapan Harga Produk Yang Sudah Mapan

Ada beberapa faktor yang menyebabkan perusahaan harus selalu meninjau kembali penetapan harga produk-produknya yang sudah ada di pasar, diantaranya; adanya perubahan lingkungan dan fasilitas dan adanya pergeseran permintaan.(Tjiptono:2015) Namun, salah satu faktor utama yang digunakan oleh PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin sebagai yaitu strategi menaikkan harga.

Menaikkan harga produk biasanya dilakukan dengan tujuan meningkatkan profitabilitas yang didukung dengan perubahan kualitas produk, fasilitas pendukung dan sebagainya. Harga perlu disesuaikan bila perusahaan bermaksud untuk mempertahankan profitabilitasnya. Hal ini dikarenakan semua elemen dan jenis biaya semua meningkat.

PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin menggunakan strategi penetapan harga produk yang sudah mapan dengan faktor utama menaikkan harga karena dalam wacana pengembangan dan perubahan bandara menjadi bandara internasional, serta mengubah status tipe bandara yang awalnya tipe B menjadi tipe A dalam pengembangan Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Oleh karena itu, dalam penetapan harga sewa ruang pun juga harus mengalami kenaikan dan menyesuaikan dengan penetapan harga sewa ruang oleh bandara yang sudah berstatus tipe A contohnya seperti Bandar Udara Internasional Sultan Hasanudin Makassar.

#### 2. Strategi Kepemimpinan Harga

Strategi kepemimpinan harga berlaku dalam situasi oligopoli. Pemimpin pasar melakukan perubahan harga yang kemudian diikuti oleh perusahaan-perusahaan lain dalam perusahaan yang bersangkutan atau satu tipe perusahaan. Tujuannya untuk melakukan pengendalian terhadap keputusan penetapan harga dalam perusahaan yang mendukung strategi pemasaran perusahaan pemimpin. Misalnya meningkatkan margin laba dan lain-lain. Selain itu, juga strategi ini juga berusaha menghindari perang harga yang dapat merugikan semua pihak perusahaan yang bersangkutan dan perusahaan yang bekerjasama dengan perusahaan tersebut.(Tjiptono:2015)

Melalui strategi kepemimpinan harga diharapkan akan tercapai beberapa hasil sebagai berikut:

**Tabel 4.10**  
**Pendapatan Sewa Ruang PT Angkasa Pura I (Persero)**  
**Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin Per Triwulan**

No	Bidang Usaha	Luas M <sup>2</sup>	Triwulan I	Triwulan II	Triwulan III	Triwulan IV
1.	Food & Beverage	1.345	464.388.700	543.333.600	497.493.600	797.308.600
2.	Retail	615	251.310.000	267.900.000	218.100.000	502.140.000
3.	Property & Advertising	379	175.107.000	273.527.000	235.827.000	253.017.000
4.	Cargo & Catering	1.740	154.995.500	704.031.000	591.001.500	615.001.500

Sumber: Data Diolah Tahun 2017

Strategi penetapan harga yang digunakan oleh PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin berdasarkan menurut Tjiptono (2015) adalah sebagai berikut:

PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin juga dapat menggunakan strategi kepemimpinan harga karena dengan perubahan status tipe bandara dan telah menjadi bandar udara internasional, bahkan Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin ini dicanangkan menjadi bandara terbesar di pulau Kalimantan dengan luas 1.300 hektar dibandingkan dengan Bandara Udara Sepinggang Balikpapan yang hanya 1.100 hektar saja. Oleh karena itu, tidak menutup kemungkinan bahwa Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin dapat menjadi pemimpin pasar dan pengendalian harga untuk mencegah perang harga yang dapat merugikan semua pihak atau mitra usaha yang akan menjalin kerjasama dengan menyewa ruang-ruang pada konsensioner bandar udara.

Sistem yang digunakan oleh PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin dalam penetapan harga adalah dengan sistem lelang, akan tetapi tenant terlebih dahulu harus melengkapi persyaratan yang telah ditetapkan seperti:

1. HPS (Harga Perkiraan Sendiri).
2. Akta Pendirian Usaha
3. Surat Izin Usaha Perdagangan (SIUP)
4. Nomor Pokok Wajib Pajak (NPWP)
5. Surat Pengukuhan Pengusaha Kena Pajak (SPPKP)
6. Bukti Setor Pajak Tahun Terakhir (SPPT)
7. Kartu Tanda Penduduk (KTP) Penanggung Jawab Usaha
8. Surat Keterangan Domisili Perusahaan
9. Tabungan Tiga Bulan Terakhir

#### 4. PENUTUP

##### Kesimpulan

1. Permasalahan yang dihadapi PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin adalah dengan adanya wacana pengembangan bandara dan mengubah status bandara yang awalnya tipe B menjadi bandara tipe A. Oleh karena itu, wacana pengembangan tersebut menimbulkan semakin banyaknya perusahaan yang ingin menjalin kerjasama menjadi mitra usaha agar usahanya lebih berkembang lagi dengan cara menyewa ruang pada konsensioner Bandar Udara di Bagian Divisi Komersial PT Angkasa Pura I (Persero) Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin. Dengan banyaknya perusahaan yang ingin bekerjasama menjadi mitra usaha dengan menyewa ruang-ruang pada konsensioner, PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin perlu menetapkan harga

sewa ruang yang sesuai dengan tipe bandara dalam pengembangan bandara tersebut. Pemecahan masalah yang dapat penulis sampaikan dari permasalahan yang sudah dikemukakan di atas adalah dengan memilih strategi penetapan harga yang sesuai untuk penetapan harga sewa ruang pada konsensioner seperti:

- a. Strategi Penetapan Harga Produk Yang Sudah Mapan

Dengan faktor utama yang dapat digunakan dalam penetapan harga produk yang sudah mapan adalah dengan menaikkan harga.

- b. Strategi Kepemimpinan Harga

##### Saran

Sehubungan dengan kesimpulan di atas dapat dikemukakan saran sebaiknya pihak PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Syamsudin Noor Banjarmasin memilih strategi yang tepat dalam penetapan harga sewa ruang pada konsensioner yaitu dengan strategi penetapan harga produk yang sudah mapan dengan faktor utama menaikkan harga dan strategi kepemimpinan harga.

#### 5. REFERENSI

- Kotler dan Keller, 2012. *Manajemen Pemasaran edisi kedua belas jilid I*. Jakarta: PT. Indeks.
- Kusumastuti, Elisabet.(2012). *Laporan Tugas Akhir. "Strategi Penetapan Harga Sewa Ruang Pada Konsensioner Di PT Angkasa Pura I (Persero) Cabang Bandar Udara Adi Soemarmo Surakarta"*, Fakultas Ekonomi. Universitas Sebelas Maret Surakarta.
- Sugiyono, 2013. *Metode penelitian kualitatif dan kuantitatif*. Bandung: Alfabeta.
- Sunyoto, Danang, 2013. *Manajemen Pemasaran*. Yogyakarta: CAPS.
- Tim Penyusun, 2017. *Buku Pedoman Penulisan Laporan Tugas Akhir*. Banjarmasin: Jurusan Administrasi Bisnis, Politeknik Negeri Banjarmasin.
- Tjiptono, Fandy, 2015. *Strategi Pemasaran Edisi 4*. Yogyakarta: CV. Andi Offset.