

**PROSEDUR PENETAPAN HARGA SEWA RUANG
PADA MITRA BISNIS PT. ANGKASA PURA II (PERSERO)
CABANG BANDARA INTERNASIONAL MINANGKABAU PADANG**

TUGAS AKHIR

*Diajukan Kepada Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen
Perdagangan (DIII) Sebagai Salah Satu Persyaratan Guna Memperoleh
Gelar Ahli Madya*



Oleh:

**JEFRI IRLANDA
NIM. 15134040/2015**

**PROGRAM STUDI DIPLOMA III MANAJEMEN PERDAGANGAN
FAKULTAS EKONOMI
UNIVERSITAS NEGERI PADANG
2018**

PERSETUJUAN TUGAS AKHIR

PROSEDUR PENETAPAN HARGA SEWA RUANG PADA MITRA BISNIS DI PT. ANGKASA PURA II (PERSERO) CABANG BANDARA INTERNASIONAL MINANGKABAU PADANG

Nama : Jefri Irlanda
NIM/BP : 15134040/2015
Program Studi : Diploma III
Jurusan : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi

Padang, Agustus 2018

Diketahui oleh,

Diketahui oleh,

Koordinator Prodi Manajemen Perdagangan DIII

Pembimbing Tugas Akhir



Firman, SE, M.Sc
NIP. 19800206 200312 1 004



Thamrin, S.Pd,MM
NIP. 197508162005011003

PENGESAHAN TUGAS AKHIR



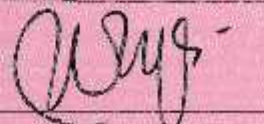
PROSEDUR PENETAPAN HARGA SEWA RUANG PADA MITRA BISNIS PT. ANGKASA PURA II (PERSERO) CABANG BANDARA INTERNASIONAL MINANGKABAU PADANG

Nama : Jefri Irlanda
BP/NIM : 2015/15134040
Program Studi : Manajemen Perdagangan (DIII)
Fakultas : Ekonomi

Dinyatakan Lulus Setelah Diuji di Depan Tim Penguji Tugas Akhir Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang.

Padang, Agustus 2018

Tim Penguji

Nama		Tanda Tangan
1. Thamrin, S.Pd, MM.	(Ketua)	
2. Dina Patrisia, SE, M.Si, Ak, Ph.D.	(Anggota)	
3. Whyosi Septrizola, S.E, MM.	(Anggota)	

SURAT PERNYATAAN

Saya yang bertanda tangan di bawah ini:

Nama : Jefri Irlanda
Tahun Masuk/NIM : 2015/15134040
Tempat/Tanggal Lahir : Lubuk Sikaping/27 Juli 1996
Program Studi : Diploma III
Jurusan : Manajemen Perdagangan
Fakultas : Ekonomi
Alamat Rumah : Jl. Prof Dr Hamka No 237 Lubuk Sikaping
Judul Tugas Akhir : Prosedur Penetapan Harga Sewa Ruang
Pada Mitra Bisnis PT. Angkasa Pura II (Persero)
Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang

Dengan ini saya menyatakan bahwa:

1. Tugas Akhir saya ini adalah asli dan belum pernah diajukan untuk kepentingan akademik baik di Universitas Negeri Padang maupun perguruan tinggi lain.
2. Karya tulis ini murni gagasan, rumusan dan pemikiran saya sendiri tanpa bantuan pihak lain kecuali arahan dosen pembimbing.
3. Dalam Tugas Akhir ini tidak terdapat karya atau pendapat yang ditulis atau diterbitkan orang lain kecuali sebagai acuan atau kutipan dengan mengikuti tata penulisan karya ilmiah yang lazim.
4. Tugas akhir ini sah apabila telah ditandatangani asli oleh pembimbing, tim penguji dan ketua program studi Manajemen Perdagangan Diploma III.

Dengan pernyataan ini saya buat dengan sesungguhnya dan apabila dikemudian hari terdapat ketidakbenaran dalam pernyataan ini, maka saya bersedia menerima sanksi berupa pencabutan gelar akademik yang telah saya peroleh kecuali Tugas Akhir ini, serta sanksi lainnya sesuai peraturan yang berlaku.

Padang, Agustus 2018

Yang menyatakan



Jefri Irlanda

NIM 15134040

ABSTRAK

Jefri Irlanda : Prosedur Penetapan Harga Sewa Ruang Pada Mitra Bisnis PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang

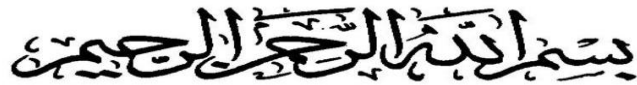
Pembimbing : Thamrin, S.Pd, MM.

Penelitian ini dilakukan di PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang. Adapun tujuan dari penelitian ini untuk mengetahui prosedur penetapan harga sewa ruang pada mitra bisnis PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang. Dalam penyusunan tugas akhir ini, metode yang digunakan adalah metode deskriptif dan observasi (pengamatan).

Hasil penelitian yang diperoleh adalah prosedur penetapan harga sewa ruang di PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Padang. Ada tiga langkah prosedur penetapan harga sewa ruang pada mitra bisnis PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang. Pertama berdasarkan kajian, yaitu apa saja jenis usaha yang akan dijalankan oleh calon penyewa, lokasi, dan fasilitas yang didapat oleh calon penyewa. Kedua berdasarkan negosiasi, yaitu menetapkan harga sewa ruang yang nantinya akan di negosiasikan dengan calon penyewa. Ketiga *Deal* atau setuju, yaitu proses penandatanganan kontrak yang telah di sepakati oleh kedua belah pihak.

Kata Kunci: Penetapan Harga.

KATA PENGANTAR



Segala puji dan syukur penulis ucapkan kepada Tuhan Yang Maha Esa atas segala karunia dan limpahan rahmat-Nya, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir ini dengan judul **“Prosedur Penetapan Harga Sewa Ruang Kepada Mitra Bisnis di PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.”**

Tujuan dari penulisan Tugas Akhir ini adalah untuk memenuhi salah satu persyaratan memperoleh gelar Ahli Madya pada Program Studi Manajemen Perdagangan (DIII) Fakultas Ekonomi Universitas Negeri Padang. Dalam penulisan Tugas Akhir ini, penulis banyak mendapat bantuan, bimbingan, dan dorongan dari berbagai pihak, baik secara langsung maupun tidak langsung. Penulis mengucapkan terimakasih dan rasa syukur kepada Allah SWT yang telah menganugerahkan kepada penulis kemampuan berfikir sehingga tugas akhir ini dapat diselesaikan dan tepat pada waktunya. Terimakasih kepada Bapak Thamrin, S.Pd,MM. selaku pembimbing Tugas Akhir yang telah memberikan arahan, bimbingan, saran, serta nasehat dalam berbagai hal terutama dalam penyusunan Tugas Akhir ini, sehingga penulis dapat menyelesaikan Tugas Akhir sesuai dengan waktu yang telah ditentukan. Selanjutnya, pada kesempatan ini penulis juga mengucapkan terima kasih yang setulusnya kepada:

1. Ibu Dina Patrisia, SE, M.Si, Ak, Ph.D. dan Whyosi Septrizola, S.E, MM. selaku penguji ujian Tugas akhir yang telah meluangkan waktunya, serta memberikan arahan dan masukan selama ujian, sehingga penulis dapat menjalani ujian Tugas Akhir dengan lancar.
2. Bapak Firman, SE, M.Sc selaku ketua Program Studi Diploma III Manajemen Perdagangan Fakultas Ekonomi.

3. Bapak dan Ibu dosen, Staf pengajar dan Karyawan program studi DIII FE UNP yang telah membimbing dan berbagi ilmu pengetahuan kepada penulis selama diperkuliahan.
4. Bapak Rinaldy Octaviandhy selaku Manajer Komersil PT. Angkasa Pura II Cabang BIM Padang yang telah banyak membantu penulis dalam memberikan informasi untuk Tugas Akhir penulis.
5. Untuk kedua orang tuaku: ibunda dan ayahanda tercinta, serta kakakku tersayang, yang selalu membantu dan memotivasi baik moril maupun materil, dan doanya kepada penulis selama ini.
6. Teman-teman program studi DIII FE UNP khususnya Manajemen Perdagangan angkatan 2015 yang sama-sama berjuang dan memberikan banyak motivasi, saran, serta dukungan yang sangat berguna bagi penulis.
7. Semua pihak yang telah membantu dan tidak dapat disebutkan satu persatu.

Semoga segala bimbingan, bantuan, dan motivasi yang telah diberikan menjadi amal kebaikan dan mendapat balasan yang sesuai dari Tuhan Yang Maha Esa, Amin. Dengan keterbatasan pengalaman dan pengetahuan yang dimiliki, penulis menyadari sepenuhnya bahwa tugas akhir ini masih banyak kekurangan dan belum sempurna. Oleh karena itu, penulis sangat mengharapkan kritik dan saran yang membangun demi perbaikan dan kesempurnaan penelitian tugas akhir di masa mendatang.

Padang, Agustus 2018

Penulis

DAFTAR ISI

ABSTRAK	i
KATA PENGANTAR	ii
DAFTAR ISI	iv
DAFTAR GAMBAR	vi
DAFTAR TABEL	vii
DAFTAR LAMPIRAN	viii
BAB I PENDAHULUAN	
A. Latar Belakang	1
B. Rumusan Masalah	5
C. Tujuan Penelitian	5
D. Manfaat Penelitian	6
BAB II TINJAUAN PUSTAKA	
A. Pengertian Pemasaran	7
B. Pengertian Harga	7
C. Tujuan Penetapan Harga	8
D. Faktor-faktor yang perlu Dipertimbangkan dalam Penetapan Harga	11
E. Utilitas Harga	12
F. Pengetian Sewa dan Jenis-jenis Sewa	14
G. Pengertian Kemitraan dan Tujuan Kemitraan	16
BAB III PENDEKATAN PENELITIAN	
A. Objek Penulisan	17
B. Metode Penelitian	17
C. Jenis Data	17
D. Metode Pengumpulan Data	18
BAB IV GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN DAN PEMBAHASAN	
A. Profil Perusahaan	19
1. Sejarah Perusahaan	19
2. Bandara Internasional Minangkabau	20
3. Visi dan Misi Perusahaan	22
4. Logo Perusahaan	24
5. Struktur Organisasi Perusahaan	25
B. Pembahasan	26
1. Berdasarkan Kajian	30
2. Berdasarkan Negosiasi	35
3. <i>Deal</i> /setuju	36

BAB V PENUTUP	
A. Simpulan	39
B. Saran	40
DAFTAR PUSTAKA	41
LAMPIRAN	

DAFTAR GAMBAR

Gambar 1. Logo PT. Angkasa Pura II (Persero)	24
Gambar 2. Struktur Organisasi PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang BIM	25
Gambar 3. Sistem SAP PT. Angkasa Pura II	26
Gambar 4. Flowchart Prosedur Penetapan Harga Sewa Ruang Pada Mitra Bisnis PT. Angkasa Pura II Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang	28
Gambar 5. CFC (Abimanyu Dewantara)	30
Gambar 6. Roti 'O	31
Gambar 7. Sentral Oleh-oleh	31
Gambar 8. Rumah Makan Keluarga	32
Gambar 9. Soto Kriuk	32
Gambar 10. Minang Mart	31
Gambar 11. PT. Nirwana Persada Global (Minangkabau Lounge)	34
Gambar 12. Dum-Dum Thai	34

DAFTAR TABEL

Tabel 1.1. Nama-nama Penyewa di BIM	3
Tabel 1.2. Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Strategis	4
Tabel 1.3. Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Kurang Strategis	4
Tabel 1.4. Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Tidak Strategis	5

DAFTAR LAMPIRAN

Lampiran 1. Surat Observasi

Lampiran 2. Pertanyaan Wawancara

BAB I

PENDAHULUAN

A. Latar Belakang Masalah

PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau merupakan salah satu Badan Usaha Milik Negara yang bergerak dalam bidang usaha pelayanan jasa kebandarudaraan dan pelayanan jasa terkait Bandar udara diwilayah Indonesia Barat. Berdirinya Angkasa Pura II bertujuan untuk menjalankan pengelolaan dan pengusahaan dalam bidang jasa kebandarudaraan dan jasa terkait bandar udara dengan mengoptimalkan pemberdayaan potensi sumber daya yang dimiliki dan penerapan praktik tata kelola perusahaan yang baik. Hal tersebut bertujuan agar dapat menghasilkan produk dan layanan jasa yang bermutu tinggi dan berdaya saing kuat, sehingga dapat meningkatkan nilai perusahaan dan kepercayaan masyarakat.

Salah satu infrastruktur strategi nasional adalah keberadaan bandar udara. Bandar udara memiliki peranan yang lebih luas, yaitu selain tempat keberangkatan dan kedatangan domestik maupun internasional atau transit, bandar udara juga dapat sebagai pendorong, penggerak, dan penunjang pembangunan nasional serta menjadi pusat bisnis dengan segala keunikannya. Tidak dapat dipungkiri lagi bahwa jumlah pengguna transportasi udara semakin meningkat dari waktu ke waktu. Mereka menganggap bahwa pesawat merupakan alat transportasi yang paling efektif untuk membawa

mereka sampai ke tempat tujuan yang jauh seperti antar propinsi antar pulau bahkan antar negara. Waktu tempuh yang relatif lebih singkat merupakan alasan utama mereka memilih transportasi udara. Apalagi dengan munculnya perusahaan-perusahaan penerbangan yang bertarif *Low Cost Carrier* (penerbangan bertarif murah), maka bertambahlah alasan para pengguna transportasi untuk lebih memilih menggunakan alat transportasi udara.

Untuk dapat bertahan dalam menghadapi berbagai kondisi ekonomi yang berubah-ubah, maka perusahaan berupaya untuk lebih mengefektifkan strateginya. Salah satu strategi adalah melakukan kegiatan pemasaran. Kegiatan pemasaran merupakan salah satu kegiatan pokok yang dilakukan perusahaan. Pemasaran memiliki cakup kegiatan yang luas yaitu sebagai suatu sistem kegiatan yang saling berhubungan, ditujukan untuk merencanakan produk atau jasa, menentukan harga, mempromosikan, dan mendistribusikan barang dan jasa yang memuaskan kebutuhan dan keinginan konsumen.

Untuk merealisasikan kegiatan pemasaran, PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang melakukan kerja sama dengan mitra bisnis usaha. Langkah yang dilakukan oleh PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang dalam melakukan kegiatan pemasaran tersebut, yaitu dengan cara menyewakan tempat bagi calon mitra bisnis. Dengan adanya kerja sama dengan mitra bisnis, fasilitas dan pelayanan di PT. Angkasa Pura II

(Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang menjadi meningkat.

PT. Angkasa Pura II cabang BIM telah banyak bekerja sama dengan para pihak-pihak mitra bisnis yang ada di BIM, dengan kontrak yang telah disepakati kedua belah pihak dan berbagai macam jenis usaha yang berbeda. Penulis telah merangkap beberapa nama pemilik usaha tersebut. Berikut ini adalah beberapa nama-nama pemilik usaha yang ada di BIM:

Tabel 1.1. Nama-nama Penyewa di BIM

No	Nama Usaha	Nama Pemilik
1	Roti'O'	Benny Imantria
2	Sentral oleh-oleh Ranah Minang	Ratri Dewananta
3	Rumah makan Keluarga	Azwar
4	Soto kriuk	Jemi Arfiansah
5	Minang Mart	Herry Setiawan
6	Pujasera kantin	Erna
7	Lounge Nirwana	Tommy Ari Sudarmono
8	Dum-Dum Thai	Bayu Wahyudi

Sumber: Hasil Observasi, Tahun 2018.

Perusahaan melakukan penetapan harga dengan berbagai cara. Pada perusahaan kecil, harga sering ditentukan oleh atasan. Di perusahaan besar, penetapan harga ditangani oleh General Manager, manager divisi, dan junior manager. Dalam industri, penetapan harga merupakan faktor kunci. Apalagi dalam menetapkan harga sewa ruang, penetapan harga menjadi hal yang sangat penting. Oleh karena itu, harga merupakan salah satu elemen bauran pemasaran yang menghasilkan pendapatan.

Namun penetapan harga sewa ruang di Bandara Internasional Minangkabau belum standarisasi harga yang akan dibayarkan oleh calon penyewa. Jadi, untuk penetapan harga yang dilakukan saat ini tergantung pada hasil negosiasi antara *tenant* (penyewa) dengan *Commercial Junior Manager* atau sesuai dengan lokasi yang dipilih oleh *tenant* (penyewa). Dengan demikian, harga yang ditawarkan dapat berbeda-beda bagi setiap mitra bisnis, meskipun dengan klasifikasi lokasi yang sama. Adapun daftar tarif sewa ruang para mitra bisnis yang telah menyewa di PT. Angkasa pura Cabang BIM Padang berdasarkan lokasi dan hasil negosiasi adalah sebagai berikut:

Tabel 1.2. Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Strategis

No	Jenis Lokasi	Nama <i>Tenant</i> (Penyewa)	Luas Bangunan	Harga dan Satuan
1	Lokasi Strategis	CFC (Abimanyu Dewata)	96 m	250.000 M ² /Bulan
2		Roti 'O'	24 m	200.000 M ² /Bulan
3		Sentral oleh-oleh Ranah Minang	75 m	215.000 M ² /Bulan
4		Rumah Makan Keluarga	103 m	225.000 M ² /Bulan

Sumber: PT. Angkasa Pura II Cabang BIM, Tahun 2018.

Tabel 1.3 : Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Kurang Strategis

No.	Jenis Lokasi	Nama <i>Tenant</i> (Penyewa)	Luas Bangunan	Harga dan Satuan
1	Lokasi Kurang Strategis	Soto Kriuk	50 m	125.000 M ² /Bulan
2		Minang Mart	70 m	150.000 M ² /Bulan
3		Pujasera	12m	100.000 M ² /Bulan

Sumber: PT. Angkasa Pura II Cabang BIM, Tahun 2018.

Tabel 1.4 : Daftar Harga Sewa Ruang pada Lokasi Tidak Strategis

No.	Jenis Lokasi	Nama <i>Tenant</i> (Penyewa)	Luas Bangunan	Harga dan satuan
1	Lokasi Tidak Strategis	Lounge Nirwana	130 m	85.000 M ² / Bulan
2		Dum-Dum Thai	30 m	50.000 m ² / Bulan

Sumber: PT. Angkasa Pura II Cabang BIM, Tahun 2018.

Berdasarkan uraian di atas, maka hal ini penulis tuangkan dalam sebuah karya ilmiah (Tugas Akhir) yang berjudul **“Prosedur penetapan harga sewa ruang pada mitra bisnis PT. Angkasa Pura II (persero) cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.”**

B. Perumusan Masalah

Berdasarkan latar belakang yang telah diuraikan maka perumusan masalah dalam penelitian ini, yaitu: Bagaimana Prosedur penetapan harga sewa ruang kepada mitra bisnis yang digunakan PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang?

C. Tujuan Penelitian

Adapun tujuan yang ingin dicapai dalam penelitian adalah: Untuk mengetahui bagaimana prosedur penentuan harga sewa ruang kepada mitra bisnis yang digunakan PT. Angkasa Pura II (persero) cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.

D. Manfaat Penelitian

1. Manfaat Teoritis

Secara teoritis, penelitian ini diharapkan dapat bermanfaat untuk dijadikan sumber informasi dalam menjawab permasalahan-permasalahan yang terjadi dalam proses penetapan harga sewa ruang pada mitra bisnis PT. Angakasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.

2. Manfaat Praktis

a. Penulis

Untuk menambah pengetahuan dan wawasan penulis dari penelitian yang penulis lakukan dengan cara mengaplikasikan teori-teori yang didapat selama perkuliahan dalam pembahasan masalah mengenai prosedur penetapan harga sewa ruang di PT. Angkasa Pura II (persero) cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.

b. Perusahaan

Semoga hasil penelitian ini dapat memberikan sumbangan pemikiran bagi perusahaan untuk mengambil kebijakan terbaik dalam menentukan harga sewa ruang yang dilakukan oleh perusahaan.

c. Pembaca

Sebagai acuan atau pedoman dalam pembuatan tugas akhir.

BAB V

PENUTUP

A. SIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian yang telah dilakukan, maka dapat ditarik kesimpulan, antara lain:

Prosedur penetapan harga sewa ruang pada di PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau adalah berdasarkan kajian, yaitu menentukan lokasi yang akan dipilih oleh calon penyewa. Lokasi tersebut diklasifikasikan ke dalam tiga bagian, yaitu lokasi strategis, lokasi kurang strategis dan lokasi tidak strategis. Setelah mendapatkan lokasi, calon penyewa akan melakukan tahap berdasarkan negosiasi, dimana tahap ini menjelaskan detail-detail peraturan hak, kewajiban masing masing pihak dan besaran biaya yang akan dibayarkan oleh calon penyewa. Biaya yang akan dibayarkan oleh calon penyewa berbeda-beda, karena setiap klasifikasi lokasi yang dipilih oleh calon penyewa memiliki harga yang berbeda juga, tetapi dalam proses penetapan harga sewa ruang harus diatas HPES (Harga Patokan Evaluasi dan Seleksi) yang telah disetujui kantor pusat PT. Angkasa Pura II. Tahapan terakhir adalah deal/setuju. Saat calon *tenant* (penyewa) sudah deal atau setuju dengan perjanjian-perjanjian yang telah ditetapkan oleh PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang BIM Padang, maka kedua belah pihak melakukan penandatanganan kontrak di atas materai.

B. SARAN

Berdasarkan hasil wawancara yang telah dilakukan penulis dan simpulan di atas, maka diajukan beberapa saran yang mungkin bisa dilakukan oleh PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau pada periode-periode berikutnya agar nantinya perusahaan dapat lebih maju dan berkembang sebagai berikut:

Prosedur penetapan harga sewa ruang di PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau sudah dikatakan baik atau mudah dipahami oleh para calon penyewa. Namun biaya yang dibayarkan oleh para calon penyewa masih berbeda-beda dan dalam penetapan harga sewa ruang pada PT. Angkasa Pura II (persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau belum memiliki perhitungan yang tetap. Untuk itu disarankan dalam proses penetapan harga ruang sewa memiliki pola perhitungan yang telah di standarisasi secara tetap berdasarkan lokasi yang dipilih oleh penyewa, sehingga tidak terjadi konflik antara penyewa satu dengan yang lainnya. Hal tersebut juga dibutuhkan untuk memudahkan pengambilan keputusan dalam proses penetapan harga di lingkungan PT. Angkasa Pura II (Persero) Cabang Bandara Internasional Minangkabau Padang.

DAFTAR PUSTAKA

- Abdullah, Thamrin dan Francis Tantri. 2012. *Manajemen Pemasaran*. Jakarta: PT. Raja Grafindo Persada.
- Aliminsyah, dkk.2002. *Dalam bukunya Kamus Istilah Akuntansi*. Bandung: CV. Alvabeta.
- Alma, Buchari, 2007, *Manajemen Pemasaran dan Pemasaran Jasa Edisi Revisi*. Jakarta: Erlangga.
- Angkasa Pura II. 2010. "Tentang Kami". Diakses online 29 Mei 2018. www.angkasapura2.co.id.
- Kotler, Philip dan Keller, Lane Keller, 2007, *Manajemen Pemasaran Edisi 12 Jilid 1*. Jakarta: Indeks.
- Kotler, Philip dan Kevin Lane Keller. 2009. *Manajemen Pemasaran Edisi 13 Jilid 1 dan 2*. Jakarta: Penerbit Erlangga.
- Tjiptono, Fandy. 2007. *Pemasaran Jasa*. Malang: Bayumedia.
- Tjiptono, Fandy. 2008. *Strategi Pemasaran Edisi 3*. Yogyakarta: Andi.
- Tjiptono, Fandy. 2014. *Pemasaran Jasa*. Yogyakarta: Andi.
- Pahan, Efendi. 2013. Pengertian Kemitraan. Diakses online 14 Juni 2018. Belajarilmukomputerdaninternet.blogspot.com.