

## **BAB IV**

### **PENUTUP**

#### **A. Kesimpulan**

Berdasarkan pada hasil penelitian kualitatif dengan metode wawancara dan observasi yang telah dilaksanakan di lapangan untuk mengetahui bagaimana selama ini interaksi yang terjalin antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan para pengelola *tenants* di Bandara Internasional Adisutjipto Yogyakarta, didapatkan beberapa kesimpulan sebagai berikut:

1. Interaksi sosial yang terjalin antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan para pengelola *tenants* mulai terlihat sejak dibukanya pengumuman seleksi ruang komersial di Bandara Internasional Adisutjipto Yogyakarta yang disiarkan pada publik melalui setidaknya 3 saluran. Saluran tersebut yaitu situs website resmi PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta, surat kabar lokal maupun nasional dan melalui papan informasi PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta,
2. Untuk dapat menjadi mitra usaha PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta, para pemilik usaha harus melewati 7 tahap seleksi. Tahap seleksi ini yaitu *Selection Announcement*, *Request for Qualification (RFQ)*, *Request for Proposal (RFP)*, *Site Visit*, *Evaluation & Negotiation*, *Awarding*, dan *Contract Signing*.
3. Hubungan kerja sama bisnis yang selama ini terjalin antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan pengelola *tenants* merupakan bentuk perjanjian kerja sama sewa ruang dan konsensi yang setiap satu tahun dapat dicabut atau diperpanjang kontraknya.
4. Interaksi sosial yang terjadi antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan para mitra usaha tidak selalu terjadi setiap hari. Interaksi ini terjadi pada awal pendaftaran seleksi ruang komersial di Bandara Internasional Adisutjipto Yogyakarta dan saat menjalin kerja sama bisnis. Hal ini meliputi inspeksi lapangan yang dilakukan oleh Bagian Retail, Food & Beverage Sales di lapangan, sosialisasi dan pelatihan Alat Pemadam Api Ringan (APAR), pada

acara-acara yang diselenggarakan oleh PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dan interaksi pada saat terjadi konflik baik antara sesama mitra usaha maupun dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta.

5. Hubungan kerja sama bisnis yang selama ini dilakukan antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan para mitra usaha dapat merupakan bentuk hubungan asimetris dan simetris.

## **B. Saran**

Ada pun saran dalam sub bab ini dapat penulis sampaikan terdiri menjadi dua, yaitu:

1. Bagi PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dan Mitra Usaha
  - a. PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta mungkin dapat mencoba kerja sama bisnis yang lain kaitannya dengan *joint venture* bersama para mitra usaha. Misalnya menyediakan ruang untuk *tenants* mendirikan stan makanan dan lain-lain pada saat ada acara hari besar tertentu yang diadakan,
  - b. Para mitra usaha tidak perlu merasa takut atau sungkan untuk menyatakan aspirasi dan menceritakan masalah yang mungkin dihadapi selama membuka usaha di Bandara Internasional Adisutjipto. Hal itu mungkin dapat menjadi bahan evaluasi tersendiri bagi pihak-pihak yang terkait.
2. Bagi Mahasiswa yang Akan Melaksanakan Penelitian Skripsi
  - a. Mahasiswa perlu memiliki jadwal sendiri dan target waktu dalam penelitian skripsi yang dilakukan, agar penulisan skripsi dapat berjalan dengan lancar,
  - b. Mahasiswa yang ingin melaksanakan penelitian di perusahaan yang cukup besar perlu mempertimbangkan dengan matang waktu yang sesuai untuk melakukan penelitian. Hal itu perlu direncanakan karena biasanya perusahaan yang besar memerlukan waktu untuk merespon surat permohonan penelitian yang telah dikirimkan.

## DAFTAR PUSTAKA

### **Buku:**

Bungin, Burhan. 2007. *Penelitian Kualitatif*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Hall, Peter M. 1985. *Asymmetric Relationship and Processes of Power*. United States: JAI Press Inc.

Iskandar. 2008. *Metodologi Penelitian Pendidikan dan Sosial Kuantitatif dan Kualitatif*. Jakarta: Gaung Persada Press.

Moelong, Lexy J. 1994. *Metodologi Penelitian Kualitatif*. Bandung: PT Remaja Rosdakarya.

Narwoko, J Dwi dan Bagong Suyanto. 2004. *Sosiologi Teks Pengantar dan Terapan*. Jakarta: Kencana Prenada Media Group.

Soekanto, Soerjono. 2003. *Sosiologi Suatu Pengantar*. Jakarta: PT Raja Grafindo.

Sugiyono. 2013. *Metode Penelitian Pendidikan Pendekatan Kuantitatif, Kualitatif, dan R&D*. Bandung: Alfabeta Bandung.

Sunarto, Kamanto. 2004. *Pengantar Sosiologi*. Jakarta: Lembaga Penerbit Fakultas Ekonomi Universitas Indonesia.

### **Non Buku:**

Anwar, M Khairul. 2016. *Hubungan antara Konsep Diri dengan Interaksi Sosial pada Perawat di Rumah Sakit Islam Surakarta* [skripsi]. [Internet]. Diunduh pada 22 Juli 2019 tersedia di <http://eprints.ums.ac.id/45469/>

Baldwin, DA. 1978. *Power and Social Exchange* [jurnal]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 13 Agustus 2019 tersedia di <https://www.cambridge.org/core/journals/american-political-science-review/article/power-and-social-exchange/FDF8E4AEF7984476EB8A42989C6AEFD5>

Ernest, Mateus. 2012. *Bentuk Interaksi Karyawan Kontrak dengan Pimpinan dan Sesama Karyawan Kontrak di Departemen HRD (Human Resource Development) di PT Bina Talenta* [skripsi]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 22 Juli 2019 tersedia di <http://e-journal.uajy.ac.id/id/eprint/1052>

Hidayat, Anwar. 2012. *Penjelasan Lengkap Tentang Penelitian Kualitatif* [artikel]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 15 April 2019 tersedia di <https://www.statistikian.com/2012/10/penelitian-kualitatif.html/amp>

Johnsen E. Rhona. 2002. *Developing the Concept of Asymmetrical and Symmetrical Relationship* [jurnal]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 14 Agustus 2019 tersedia di <https://www.impgroup.org/uploads/papers/437.pdf>

Khozin, Abror. 2013. *Persepsi Pemustaka tentang Kinerja Pustakawan Pada Layanan Sirkulasi di Perpustakaan Daerah Kabupaten Sragen* [skripsi]. [Internet]. Diunduh pada 23 April 2019 tersedia di <http://eprints.undip.ac.id/40779/>

Lelićanin, Marija Koprivica dan Aleksandra Šuvaković. 2011. *Linguistic Aspects in Asymmetrical Institutional Interaction – Call Center Case* [jurnal]. [Internet]. Diunduh pada 25 Juli 2019 tersedia di [https://www.researchgate.net/publication/270470010\\_Linguistic\\_Aspects\\_in\\_Asymmetrical\\_Institutional\\_Interaction\\_-\\_Call\\_Center\\_Case](https://www.researchgate.net/publication/270470010_Linguistic_Aspects_in_Asymmetrical_Institutional_Interaction_-_Call_Center_Case)

Surminah, Iin. 2013. *Pola Kerja Sama Lembaga Litbang dengan Pengguna dalam Manajemen Litbang (Kasus Balai Penelitian Tanaman Pemanis dan Serat)* [jurnal]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 22 Juli 2019 tersedia di <http://jurnal.kemendagri.go.id/index.php/jbp/article/view/92/89>

Wahyani, Dyah Arum. 2016. *Pelaksanaan Perjanjian Penggunaan Tempat Usaha Culinary (Studi di Food Court “Cetera” Bandara Soekarno Hatta Tangerang dengan Tenants)* [skripsi]. [Internet]. Diunduh pada tanggal 17 Juli 2019 tersedia di <http://eprints.ums.ac.id/id/eprint/47647>



# LAMPIRAN

## Daftar Pertanyaan

### 1. Bagi Kepala Bagian Sales Departement :

#### a. Profil Umum

- 1) Nama :
- 2) Jenis Kelamin :
- 3) Usia :
- 4) Alamat :
- 5) Jabatan :

#### b. Daftar Pertanyaan

##### 1) Interaksi Sosial

##### a) *Bargaining*

- 1) Berapa jumlah keseluruhan *tenant* yang berada pada pengelolaan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta?
- 2) Bagaimana proses perjanjian yang selama ini terjalin antara pengelola *tenants* dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta?
- 3) Bagaimana kesepakatan yang dibuat dalam perjanjian usaha antara PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dengan pengelola *tenants*, baik mengenai berapa lama waktu sewa dan bagaimana keberlanjutannya apabila masa sewa telah habis?
- 4) Selain menyediakan lahan sesuai dengan perjanjian yang berlaku bersama dengan para pengelola *tenants*, fasilitas apa saja yang diberikan oleh PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta kepada para pengelola *tenants*?
- 5) Bagaimana proses kerja sama yang terjalin selama ini apabila terdapat *tenant* yang melanggar perjanjian misalnya terlambat membayar uang sewa?

##### b) *Joint Venture*

- 1) Apabila terdapat *event* tertentu di PT Angkasa Pura 1 (Persero) apakah para *tenants* ikut serta dilibatkan?

- 2) Bagaimana proses kerja sama yang dilakukan mulai dari penyusunan acara sampai proses pembagian hasil apabila *event* yang diadakan melibatkan para *tenants*?
- c) Persaingan
- 1) Sebagai perusahaan yang menaungi banyak kelompok usaha, bagaimana selama ini PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta melihat hubungan yang terjalin antara sesama pengelola *tenants*?
  - 2) Bagaimana selama ini PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta memantau para *tenants* untuk dapat terus bersaing secara sehat?
- d) *Conflict*
- 1) Selama menjalin kerja sama dengan banyak kelompok usaha, persoalan apa yang mungkin pernah muncul?
  - 2) Konflik apa yang mungkin pernah terjadi antara sesama pengelola *tenants* dan dalam penyelesaiannya perlu melibatkan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta?
- e) Akomodasi
- 1) Tindakan seperti apa yang PT Angkasa Pura 1 (Persero) lakukan guna menyelesaikan permasalahan yang muncul dengan pengelola *tenants*?
  - 2) Langkah-langkah apa saja yang mungkin dilakukan oleh PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta untuk terus dapat menciptakan kerja sama yang baik atau untuk menghindari terjadinya konflik?

## **2. Bagi Pengelola *Tenants* di Bandara Internasional Adisutjipto :**

### **a. Profil Umum**

- 1) Nama Informan :
- 2) Jenis Kelamin :
- 3) Usia Informan :
- 4) Alamat Informan :
- 5) Jabatan Informan :
- 6) Nama Usaha :
- 7) Luas Tempat Usaha :

- 8) Kantor Pusat :
- 9) Jumlah Pegawai :
- 10) Waktu Operasional :
- 11) Omzet Usaha :
- 12) Tahun Mulai Menyewa :

## **b. Daftar Pertanyaan**

### 1) Interaksi Sosial

#### a) *Bargaining*

- 1) Bagaimana selama ini proses perjanjian kerja sama Anda selaku pemilik usaha dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta?
- 2) Selain mendapatkan lahan untuk mendirikan usaha, fasilitas lain apa yang Anda dapatkan?
- 3) Apa yang terjadi apabila selama menjalin kerja sama terdapat salah satu pihak yang melanggar perjanjian, misalnya *tenant* terlambat membayar uang sewa kepada PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta atau terdapat hak Anda sebagai *tenant* yang tidak terpenuhi?
- 4) Menurut Anda apakah selama ini, proses kerja sama yang terjalin dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta sudah sesuai dengan perjanjian yang ada?

#### b) *Joint Venture*

- 1) Sebagai salah satu *tenant*, apakah Anda mendapatkan informasi terkait dengan *event* yang akan diadakan oleh PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta dan ikut terlibat aktif di dalamnya?
- 2) Bagaimana proses kerja sama yang terjalin antara *tenant* Anda dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta selama *event* berlangsung, mulai dari penyusunan acara sampai dengan proses pembagian hasil?

#### c) Persaingan

- 1) Dampak apa saja yang usaha Anda rasakan mengingat ada banyak sekali jenis usaha di Bandara Internasional Adisutjipto Yogyakarta?
- 2) Bagaimana selama ini persaingan yang terjadi antara usaha yang Anda kelola dengan kelompok usaha atau *tenant* lain yang ada?

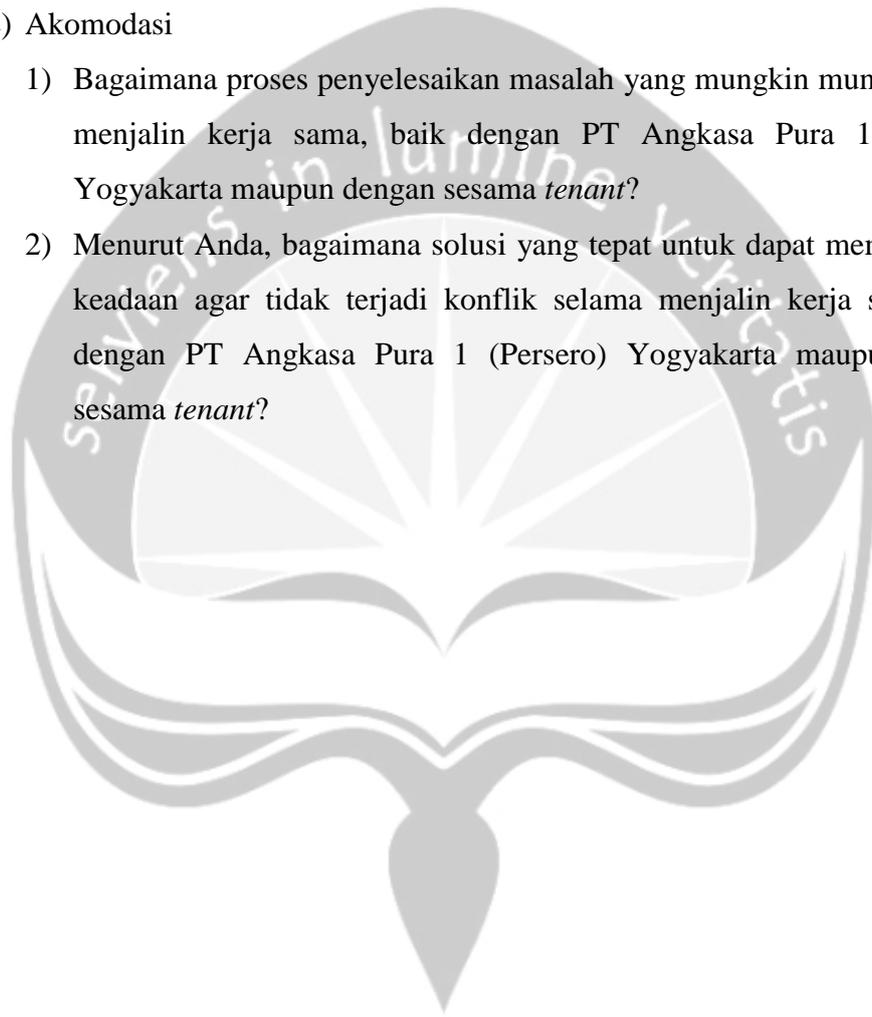
3) Strategi apa saja Anda lakukan dalam menghadapi persaingan usaha dengan para pengelola *tenants* yang lain?

d) *Conflict*

- 1) Selama menjalin kerja sama dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta, persoalan apa yang pernah muncul?
- 2) Selain dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta, apakah ada konflik yang muncul dengan sesama pengelola *tenants*?

e) Akomodasi

- 1) Bagaimana proses penyelesaian masalah yang mungkin muncul selama menjalin kerja sama, baik dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta maupun dengan sesama *tenant*?
- 2) Menurut Anda, bagaimana solusi yang tepat untuk dapat meminimalisir keadaan agar tidak terjadi konflik selama menjalin kerja sama, baik dengan PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta maupun dengan sesama *tenant*?



# TRANSKRIP WAWANCARA

## 1. Transkrip Wawancara Café Horizon (29 Agustus 2019)

- a. Nama Informan : Sumayuda
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Usia Informan : 32 tahun
- d. Alamat Informan : Kuaron No. 353 RT 02 Kasihan, Bantul
- e. Jabatan Informan : Supervisor
- f. Nama Usaha : Café Horizon
- g. Luas Tempat Usaha : ± 10 x 8 m<sup>2</sup>
- h. Kantor Pusat : Solo
- i. Jumlah Pegawai : 27 orang ( 5 : laki-laki, 22 : perempuan)
- j. Waktu Operasional : 05.00 WIB – 21.00 WIB
- k. Omzet Usaha : 1 hari Rp.4.000.000,00
- l. Tahun Mulai Menyewa : ± 5 tahun

Penulis : Bapak sendiri jabatannya?

Informan : Aku supervisor di sini

Penulis : Kalau boleh tahu usianya pak?

Informan : 32

Penulis : Alamatnya?

Informan : Alamat rumah?

Penulis : Iya domisilinya

Informan : Kuaron, No 353 Rt 02, Kasihan

Penulis : Bantul

Informan : Iya, kok tahu mbaknya

Penulis : Iya tahu pak

Informan : Mbaknya tinggal di mana ini mbak?

Penulis : Kalau saya di Seturan, ngekos

Informan : Asli?

Penulis : Solo, daerah Solo

Informan : O deket lah ya,

Penulis : Iya kuliahnya di Atma, jadi banyak sih yang mau saya wawancara. Salah satunya itu Café Horizon terus ada juga dari Bakpia Tugu nanti, sama toko depan ini lo Go Grab apa itu depan

Informan : O nGrab

Penulis : Iya sama Roti O, Gudeg Yu Djum ya beberapa gitu

Informan : Ya pas gitu depan-depan semua kok sekalian ini

Penulis : Iya, kalau yang di dalem kan ga bisa ya harus izin

Informan : Ga bisa, harus pakek PAS, ribet malah, tapi yang di dalam itu dah mewakili yang di sini kok

Penulis : Iya makanya pilih yang di luar-luar. Ini nyicil sih satu ini dulu terus nanti Bakpia Tugu

Informan : O iya ya

Penulis : Kalau boleh tahu luas tempat usaha di sini berapa ya pak?

Informan : Waduh ini berapa ya,

Penulis : Di kira-kira gakpapa sih

Informan : Ini kalau Horizon itu 10 kali berapa ya, 10 kali 8 meter kayaknya ini mbak

Penulis : 10 x 8 meter ya

Informan : Iya kurang lebih lah

Penulis : Hem kurang lebih, kalau kantor pusatnya ga ada atau?

Informan : Kantor pusatnya di Solo

Penulis : O di Solo, jumlah pegawainya?

Informan : Sek bentar, 16, 16, 24, 25, 26, 27

Penulis : 27, laki-laki, perempuan atau

Informan : Lakinya itu sek, sini hoo kui tok ding satu, ABD dua tiga, tiga, empat lima lakinya.

Penulis : Laki 5 sisanya perempuan ya

Informan : Sisanya perempuan

Penulis : Kalau operasionalnya 24 jam ya atau?

Informan : O enggak, kalau sini enggak, kalau sini dari bukanya ya jam 5 pagi

Penulis : O pagi dah buka ya

Informan : Tutupnya sih jam 9

Penulis : 9 malam

Informan : Itu pun di bagi dua shift kok, shift 1 sama shift 2

Penulis : Jadi banyak ya pak 27 itu

Informan : Iya

Penulis : Kalau boleh tahu omzet usahanya setahun atau sebulan

Informan : Kalau setahun tak ingat ingat per bulan aja ya mbak

Penulis : Iya gak papa

Informan : Perbulan itu aduh aku lupa e datanya ada sih kemarin. Kalau ga per hari aja

Penulis : O iya per hari boleh

Informan : Tinggal ngitungnya ngaliin 30 ya. Per hari paling sini 4 juta, 3 setengah lah

Penulis : 4 juta, 3 setengah ya nanti tak utek-utek lagi biar cepet

Informan : Oke

Penulis : Kalau di sini menyewanya dari tahun?

Informan : Aduh tahun berapa ya?

Penulis : Udah lama ya?

Informan : Udah lama deh mbak, 2000 eh di Horizon karo MBL ndisik ndi? (*Meh bareng ta*) 2000 piro yo. 16 (*Horizon po MBL*) Horizon (*ndisik tahun 2000an*)

Penulis : 5 tahun udah ada ya

Informan : Udah ada mbak, sing 7 tahun kae sopo yo oo tapi Exprss, yo kurang lebih 5 tahun deh mbak

Penulis : Di sini juga ada pertanyaan sih kalau mau dilihat pak, tapi ya tak bacain dari sini gakpapa. Ini di sini. Kalau ini suratnya sih

Informan : Surat kampusnya ini mbak?

Penulis : Iya, atau perlu lihat Kartu Mahasiswa saya ga?

Informan : Enggak usah mbak

Penulis : Ada lumayan, tapi ini ga sibuk ya? Maksudnya boleh minta waktunya

Informan : Enggak sih mbak, aku udah beres tadi semua kok

Penulis : Sebenarnya lebih ke pengen melihat bagaimana sih sebenarnya hubungan para tenant ya kayak usaha-usaha yang ada di bandara dengan PT AP

Informan : Angkasa Pura

Penulis : Ho'o kan ga salah Bagian Sales ya, Bagian Sales ya yang ngurusin tenant. Jadi pengen lihat hubungan itu seperti apa. Sebenarnya topik singkat skripsinya gitu

Informan : Ya sebenarnya sih hubungannya sih intine saling menguntungkan ya mbak, cuma kadang ka n ee yang di lapangan kayak tenant gini ga sesuai harapan. Ga sesuainya omzet, sini kan ga bisa umpamanya tiap hari di suruh ramai terus kan ga bisa

Penulis : Iya

Informan : Cuma mereka ada yang namanya konsensi ya. Konsensi kalau itungannya aku kurang paham ya cuma setahu ku dia bagi hasil

Penulis : O bagi hasil, berapa persen berapa persen gitu

Informan : Nahh, dari omzet. Kalau nominalnya aku kurang paham sih mbak

Penulis : Saling menguntungkan. Terus pas nyewa kan ini istilahnya nyewa lahan ya pak ya?

Informan : Heem

Penulis : Tapi dapat fasilitas lain ga dari AP sendiri?

Informan : enggak ada, dia Cuma nyewain lahan doang

Penulis : Jadi kayak

Informan : Bangunin ini kita sendiri yang bangun, jadi seumpama kita ee istilahnya *closing* lah atau pindah tempat ya otomatis ini kita jatuhnya hibah ke Angkasa Pura, bangunannya

Penulis : Misal enggak diteruskan

Informan : Ha'a kerja samanya kita pindah tempat lain otomatis jatuhnya hibah ini

Penulis : Oalah, ya rugi ga rugi ya pak

Informan : Nahh, kurang pasnya disitu

Penulis : Nanti ada sih pertanyaan yang soal itu juga

Informan : Oke,

Penulis : Mana tahu nanti juga bisa jadi bahan evaluasi kan

Informan : Heem

Penulis : Tapi kalau listrik, air juga sendiri?

Informan : Sendiri semua, sendiri ini ee kalau kita sih ngambilnya dari Angkasa Pura belinya juga di sana. Ada apa namanya, tariff lah

Penulis : O tariff, bayar, token

I : Token, listrik itu kan kita ga sembarangan mbak. Kalau listrik memang harus supply dari sana. Jadi saya seminggu sekali itu ngisi Horizon itu paling ga beli token listrik 1 juta

P : 1 minggu?

I : 1 minggu itu, itu Cuma dapet 424 kwh

P : 424kwh

I : Heem

P : Padahal pakai AC lain-lain

I : Iya, kadang seminggu pun ga full ya mbak. Jumat itu pun biasanya aku mulai beli, nanti diisi kalau ga Sabtu, Minggunya nanti Jumat harus beli lagi. Soalnya njagani Sabtu Minggu sana kan tutup

P : O iya,

I : Nah itu, Jadi tiap Jumat pasti ngisi sendiri. Kalau yang Malioboro yang waiting room itu padahal ramai sana ya

P : di dalam ya

I : Iya Cuma listriknya itu malah agak hemat sana, kalau sini agak boros sih

P : Malah bisa gitu?

I : (sana ya pak) O iya silahkan (Milo ga ada) ga ada bapak

P : Terus misalnya selama menjalin kerja sama itu ada yang kayak melanggar perjanjian misalnya tenant telat bayar uang sewa atau yang di sini ada hak yang gak dipenuhi kayak listrik tadi misalnya ya, udah bayar tapi gak dikasih listrik

I : Nahh

P : Itu kayak gimana?

I : Itu konsekuensinya mbak, jadi gini kalau Angkasa Pura itu, okelah umpamanya tenggang biasanya itu kalau pembayaran kontrak itu kan

P : Per tahun atau

I : Per tahun Cuma dibikin termin, jadi bisa sampai 3 termin

P : Kayak nyicil

I : Istilahnya dicicil lah, nah nanti kalau di waktu jatuh tempo kok kita belum bisa bayar sana, sana masih lunak sih mbak ga terlalu keras kok, masih ngasih tenggang waktu sekitar kurang lebih biasanya itu satu mingguan lah

P : Ditunggu?

I : Heem, satu minggu itu kita masih dikasih, masih bolehlah beli listrik, itu konsekuensinya kalau kita bayar telat biasanya di listrik

P : Oo nggak dikasih listriknya?

I : Ho o ga di kasih, Cuma kalau Angkasa Pura, kalau aku yang ngalaminya ya aku sering beli listrik, mereka masih lunak dari jatuh tempo biasanya dikasih spare waktu 1 minggu kurang lebih. Satu minggu kalau masih belum bayar juga itu pun masih dikasih tenggang, kita dikasih listrik umpamanya biasanya beli per outletnya 2juta itu nanti Cuma dikasih setengah, 1 juta.

P : Hmm ga full?

I : Ga full

P : Kalau biasanya full

I : Biasanya full kalau ga ada tagihan konsensi, ga ada tagihan listrik, ee air, ga ada tagihan telepon istilahnya ga da yang nunggu-nunggu, lancar, boleh full. Dari tenggang satu minggu masih belum bisa dikasih lagi setengah

P : tapi kalau misalnya mereka yang melanggar perjanjian gimana? Sini ada kayak

I : Kalau sekarang aku ngamali kayaknya belum pernah sih  
P : O ngga ada ya  
I : Perjanjian itu  
P : Misalnya apa ya, soalnya bangunan sendiri ya, Cuma nyediain lahan aja  
I : Iya, lahan doang mbak, susahnya itu. Terus kalau, biasanya sih si tenant yang banyak tanggungan ke Angkasa Pura, masalah ya itu tagihan, ya ga Cuma Metro sini saya yakin semua tenant pasti punya tanggungan  
P : Heem heem, mahal ya sewanya atau?  
I : Ga cukup sebenarnya. Kalau yang sini ya mbak, kalau yang di dalam masih masuk, di dalam yang waiting room sama es teller 88 itu mereka masih ada untungnya kalau sini Cuma  
P : Berapa di sini kalau boleh tahu pak, setahun ya?  
I : Setahun itu, hampir 100 berapa ya. Berapa ya mbak soalnya ini kemarin di globalin sama yang di dalam. Kebetulan aku ga mau urusan  
P : Tapi kalau luas usahanya misal lebih besar atau lebih kecil itu harganya beda atau?  
I : Kalau sini itu tergantung lokasi kok mbak  
P : Oo, nggak masalah luas, lebar  
I : Ya mungkin itu nomor dua, tapi satu biasanya lokasi dulu yang, ya dulu sini strategis  
P : Karna keluar langsung  
I : Pintu kedatangan, sana keberangkatan terus sebelum ada ini pun ini kok masih masih adalah  
P : Iya saya lihat juga banyak yang baru ya, kalau dulu kan depan sini ada Bakpia Tugu  
I : Ada di sini tapi sekarang udah cabut, sekarang nyewa yang di samping Indomaret  
P : Hmm KFC. Kalau menurut bapak sendiri selama ini kerja samanya berarti sudah sesuai dengan perjanjian ya atau masih ada yang kurang misal apa?  
I : Selama ini sudah cukup, masih lah mbak masih sesuai alur jalurnya lah gak pernah nyalahin malah kita kadang yang sering  
P : Berarti model perjanjiannya itu tiap satu tahun habis perpanjang lagi, perpanjang lagi  
I : Heem kontraknya Cuma 1 tahun habis itu perpanjang perpanjang, terus ini juga mungkin ga lama kok mbak kan ada yang Kulon Progo sekarang dah mulai open kan sekarang  
P : Ga pengen nyoba ke sana?  
I : Kalau sini kayaknya enggak  
P : Oo enggak ya, belum terlalu menjanjikan atau  
I : Masih sepi mbak penerbangan Cuma sampai jam 6  
P : Oo berarti  
I : Dari jam 6 pagi jam 6 sore dah closing  
P : Oo berarti setelah itu juga dah sepi ya  
I : Dah sepi  
P : Oalah, saya baru tahu malahan  
I : Penerbangan pun masih  
P : Saya dulu taunya malah Cuma internasional katanya

I : Iya iya internasional yang ada di sana itu si Citilink, Garuda belum mau malah mbak terus Nam Air apa ya apa Sriwijaya ya aku lupa ada 3 apa 4 sih yang udah ada di sana

P : Kayaknya juga kan buru-buru jadinya

I : Iya, ini aja kan harusnya September

P : April

I : April dah mulai open ya dulu infonya terus mundur lagi kan

P : Habis pemilu apa gimana dulu

I : Targetnya akhir tahun tu udah open pindah sana semua tapi ga bisa

P : Tak kira dulu apa ya yang di sini sini ya ikut pindah ke sana semua jadi sini dah balik ke AU

I : Angkatan Udara

P : Enggak ya ternyata

I : Kalau dimatiin sini gak mungkin mbak soalnya sini Angkatan Udara kan juga butuh dana untuk maintenance

P : Oiya bener

I : Segede gini kan ga kecil, ga mungkin dia ambil dari anggaran paling ini nanti jadinya kayak Halim

P : O iya jadi 2

I : Jadi dua ini, dua bandara

P : Terus kalau misalnya kayak apa Angkasa Pura ada event, kayak kemarin kayaknya habis ulang tahun itu ya

I : heem

P : Itu biasanya para tenant yang di sini ikut dilibatkan ga pak?

I : Dilibatkan, pasti dapat undangan

P : Oo selalu dapat undangan ya, terus prosesnya gimana maksudnya Cuma datang ikut acara atau juga kalau misal makanan ya ada booth foodnya disitu food booth nya makanan gitu apa gimana?

I : Enggak sih biasanya Cuma undangan aja sih mbak, undangan dating istilahnya meramaikan lah biar lebih kekeluargaan kalau di undangannya biasanya gitu, tiap tenant pasti ngirim perwakilan. Semua acara itu yang terakhir saya ikut itu pelatihan, sana juga nyediain pelatihan pelatihan juga

P : Oo ada pelatihan juga

I : Untuk para tenant kayak pemadaman terus istilahnya apa ya

P : Kalau ada bencana gitu ya

I : Mengurangi accident accident yang di dalem gitu

P : Tapi misal ada acara ada food booth gitu gak pernah ya berarti

I : enggak sih kayake enggak pernah selama saya di sini ga pernah

P : Jadi juga ga ada pembagian hasilnya ya Cuma

I : enggak ada

P : Cuma ngakrabin aja

I : Iya untuk lebih apa ya katanya kekeluargaan lah

P : Terus ee ini dari sisi persaingannya karna kan banyak ya jenis usahanya

I : heem

P : terus kalau Café Horizon sendiri merasakan persaingannya ga? Persaingan usaha dengan usaha yang lain

I : yang di sini pasti merasakan apalagi sebelahan kayak gini

P : Biasanya di sisi apa, dampaknya yang kelihatan?

I : Kalau sini ya pasti di omzet

P : Omzet ya?

I : kelihatannya di omzet, ya sebenarnya ga terlalu ini sih mbak, ga terlalu kerasa banget Cuma kerasanya itu sejak penerbangan mulai ada yang pindah

P : Hmm jadi agak turun ya?

I : Turun, kalau punya AW ini juga hampir sama kok ramainya. Kita juga kalau biasanya yang shift 2

P : Iya kalau malem kayaknya ramai ya?

I : Kalau malem, banyak juga kok yang pada merokok di sini biarpun Cuma malem kan memang tempat buat merokok

P : Bule-bule?

I : hem

P : Soalnya

I : Kan Cuma dikit kan depan itu, itu pun kadang ga boleh lo Cuma ya wajar lah namanya semua pun pasti merasakan

P : tapi persaingannya, bentuk persaingan sehat ga sampai yang ada

I : Sehat, ga ada yang sampai gesek enggak. Saya juga sering kok ketemu ama ee manager sini mas siapa namanya lupa

P : AW?

I : Pas beli listrik gitu, sama sama beli listrik gitu kadang ngobrol piye mas ramai ga? Ya sama aja sih gitu gitu an aja paling gitu

P : Hmm sama sama punya usaha. Terus ada ga strategi khusus untuk Café Horizon ini waktu menghadapi tenant-tenant lain, maksudnya apa yang di kalau ini kan yang ditonjolkan area smoking ya?

I : Smoking,

P : Jadi strateginya salah satunya ya itu?

I : Ha'a nek yang lainnya apa ya. Kalau sini kan modelnya kayak dulu ada rencana buat greeting di depan Cuma kayaknya ga masuk mbak. Ga masuknya gini ini bukan di mall, orang ke sini biasanya kalo ga nunggu emang bener bener pengen makan buat nunggu pesawat yang ga lama istilah ga terlalu cepet buat boarding masih mau tapi kalau dah lalu lalang

P : Kesusu?

I : Ho o mbak, buat lalu lalang kalau saya suruh greeting malah kasihan bocahe, Cuma capek udahlah biarin aja seiniya aja kalau emang ada yang minat biar masuk kalo ga ya sedapetnya ga usah dipaksa

P : Hmm iya, terus sekarang ke bagian konflik

I : Konflik apa ini?

P : Konflik selama menjalin kerja sama pernah ga ada konflik dengan Angkasa Pura?

I : Konflik? Kalau saya sendiri sih ga pernah ya mbak.

P : Ga ada ya

I : Ga pernah, soale kalau pun ada itu biasanya nanti diambil jalan tengah kok mbak tapi ga terlalu sampai gede sampai crush gitu gak pernah.

P : Biasanya soal apa itu?

I : Itu biasanya tagihan

P : tagihan ya?

I : Saya pernah kenanya di akuntif

P : Biasa tagihan ya

I : Itu nanti diambil jalan tengah

P : Musyawarah?

I : Iya musyawarah, ga pernah sampai salah satu dirugikan enggak

P : Kalau sama sesama pengelola tenant sendiri juga ga ada konflik ya, tadi ya Cuma persaingan persaingan biasa?

I : Ho o persaingan sehat kok sini, ga ada yang aneh-aneh gitu ga ada

P : Sama sama cari rejeki ya mas

I : Heem udah dibagi kok mbak, porsinya juga udah ada ga usah ngoyo

P : Terus tadi berarti penyelesaiannya jalan tengah ya?

I : Heem jalan tengah

P : Tidak saling merugikan

I : Heem ya gak sampai saling menjatuhkan gitu enggak, ya wajar kalau ada bukaan anyar waduh ini pasti

P : Saingan baru nih

I : Saingan baru, kayak ini kan belum lama AW. Orang kantor itu juga wah tambah ini omzetnya turun ya mau gimana lagi. Kalau situ gak boleh buka ya situ di kontrak kita dong harusnya kan gitu, kalau kita ga berani ngontrak ya udah direlain tapi ya nyatanya pendapatannya ya masih sama. Ya turun-turun sepi sepine kalau pas kayak kalau sini tu gini kok bandara sini mbak, tiap hari Senin Selasa bisa diapalin

P : Sepi ya?

I : Itu biasanya sepi, tapi kalau udah mulai Kamis Jumat Sabtu Minggu gitu udah mulai keliatan ramai. Kalau sini Selasa yang paling sering pendapatannya memang sepi, bisa paling sehari itu paling 2jutaan

P : Ga weekend kok ya soalnya juga. Terus menurut mas apa bapak ini sendiri gimana caranya meminimalisir keadaan biar ya paling ga ga ada konflik atau ya maksudnya baik-baik aja stabil gitu ada ga cara-caranya kalau menurut ini sendiri ya dari Café Horizon ya?

I : Kalau menurut ku itu sih kesadaran masing-masing mbak,

P : Kesadaran masing-masing, tahu tanggung jawab

I : Tahu diri, tahu tanggung jawab masing-masing. Ya kalau kita sebagai tenant ya okelah kalau ada tagihan ya kita masalahnya di tagihan kok mbak kalau sama Angkasa Pura itu kalau trouble yang lain-lain itu ga ada deh. Itu pun kalau kita dah jatuh tempo ya kewajiban kita ya bayar. Paling itu aja sih.

P : Ya paling ga sadar tanggung jawab ya?

I : Heem, kesadaran masing-masing

P : Terus tadi yang masalah perjanjian berarti Cuma bagi hasil ya jadi sini misalnya omzetnya per tahun berapa nanti dibagi sama mereka gitu

I : Heem kita biasanya laporan omzet itu per bulan

P : Tapi juga masih bayar sewa tahunan?

I : Masih

P : O jadi ya

I : Kurang enak di mana mbak? Udah udah nerima sewa, sewa tanah ya, itu tiap bulan kita ada tagihan konsensi yang bagi hasil itu

P : O itu tiap bulan, bukan setahun sekali?

I : Enggak, jadi sebulan kita omzetnya berapa persen dari itu

P : Biasanya berapa persen?

I : Wah kurang tahu, itu biasanya langsung kantor, aku Cuma follow up ke accountingnya sini kira-kira yang belum dibayar bulan apa konsensi, saya list lapor kantor, kantor komunikasi biasanya

P : Oo

I : Iya biasanya telat sih mbak rata-rata

P : Yaw ajar ya kalau juga sewanya dah mahal ya

I : Iya belum pajaknya juga,

P : Oo ada pajaknya juga? Pajaknya ga dari sana karna dah bayar sana

I : Tetep jatuhnya ke kita, ya makanya sini masih ada ppn kan 10%

P : Kalau ada pembeli ya?

I : Kalau udah yang ga pakek itu yang di es teller 88

P : di luar itu, deket parkiran ya?

I : Deket parkiran itu dia udah gak pakek, sini, malioboro pakek

P : Ya karna emang bayar pajak kan? Itu aja sih yang mau di wawancara, o mau nanya apa lagi ya

I : heem Monggo

P : Katanya udah mau tutup ya tadi kata mbaknya?

I : sini itu tinggal ngabisin

P : Kontrak?

I : enggak, ngabisin bulan ini, terakhir 31 ya

I : 31 Agustus?

P : Berarti buka baru atau

I : enggak, nanti sementara Cuma handle sini sama malioboro sama es teller 88

P : Itu malioboro, es teller jadi satu itu ya

I : Satu grup

P : O satu grup iya berarti udah mewakili ya ini sama aja

I : heem makanya aku bilang tadi mbak sini itu ee enggak, pengeluaran ini lo pengeluaran di lapangan sama pendapatan itu beda jauh. Sekarang di logika sama es teller 88 di sana pun ga terlalu ramai Cuma pengeluarannya ga gede juga, ga sewa tanah ga ini, itu pun sebelah sini kan snack udah dibalikin mbak, itu pun lebih luas lagi

P : Sebelahnya itu pujasera, ee apa ya?

I : Nahh pujasera, damri dulu baru pujasera, itu kan yang es teller 88 itu kan manjang melebar, melebar terus panjang ke belakang, terus yang lama yang mahal kan snack terus belakangnya buat gudang. Kemarin udah tak gambar bikin tak gambar bikin denah tak suruh balikin yang gudang sama gudang samping kanan sama yang kiri. Kita ngambilnya yang tengah itu terus letter L sama

P : tapi yang Cuma tutup yang ngabisin ini ya Cuma ini ya , jadi nanti tinggal es teller sama malioboro lounge

I : Heem, nahh lucunya lagi semenjak ada info mau tutup ya udah di acc ya mahal pendapatannya sini tinggi

P : oo kok bisa?

I : Nah itu yang bikin tanda tanya, udah di acc udah diputus malah pendapatannya malah naik terus ini

P : Jadi bingung mau tutup ga nih?

I : Ya itu kan saya Cuma kan keputusannya tetep di bos lah, kita yang di lapangan ngikut doang lah

P : Tapi kalo misalnya kontraknya belum habis tapi dah mau tutup duluan itu ada di itu ga sih mas di apa ya istilahnya di

I : Refund? Balik dana ininya? Kalau itu urusan sama Angkasa Pura itu agak susah,

P : enggak ya paling?

I : mereka gak mau rugi, kalau pun bisa itu ada pengembalian itu nyairinnya susahnya minta ampun mbak

P : Lama?

I : Susah,

P : Ribet ya?

I : aku ngalamin itu yang pengembalian apa ya, nominalnya ga seberapa Cuma 21 juta mbak ya kalau ga salah, itu ternyata dana itu dari awal buka apa ya pokoknya udah 5 tahun kemarin kok baru bisa cair itu itu akhir tahun kemarin

P : Padahal 5 tahun lalu?

I : Dah 5 tahun awal-awal buka, itu pun ribetnya minta ampun, udah aku kasih rekening pribadinya owner, sananya gak mau mbak, mintanya sama rekening perusahaan

P : Oo gak mau ke pribadi?

I : Ya wajarlah

P : Iya kan perusahaan besar kan?

I : Mereka takut juga kalau kiranya ini ke sidak KPK, makanya mereka kalau transaksi dia gak mau terima cash

P : Oalah kalau bayar listrik itu juga gak mau cash?

I : Gak mau cash, saya pasti lewatnya BRI, bisa BRI, Mandiri bank bank pemerintah. Mereka gak mau nerima cash

P : Oo gitu, berarti ya di refund tapi ya ribet gitu ya?

I : Ribet, iya bisanya bisa

P : Ya mending anu sih ngabisin aja

I : Ha'a mending diabisin aja, kalau sini kan ini berani mutusnya kan pembayarannya termin kedua mbak udah, yang pertama udah jalan terus yang kedua ini ngabisin termin kedua ini kan sampai batasnya bayar termin kedua bulan ini kalau gak salah, besok apa September ya? Kayaknya Agustus ini deh. Nah pas termin yang ketiga ini rencana emang ga dibayar

P : Mau cabut aja?

I : Cabut gitu

P : Oo tapi bisa kayak gitu?

I : Ya bisa sih

P : Bisa ya asal ga bayar yang tahap selanjutnya gitu ya, istilahnya cicilan ketiga ga dibayar berarti ya gak di sini gitu?

I : Heem

P : Ga ada sanksi gitu dari sana?

I : Ga ada sih, ah dia juga udah untung mbak dapat bangunan ini, iya kan?

P : Iya sih, terus mereka ee misal ini bangunannya ini kan diserahkan ke sana to mas terus misalnya ada yang nempatin lagi di sini beda usaha, itu dari Café Horizon dapet untungnya ga?

I : Enggak

P : Enggak dibagi?

I : Enggak sama sekali, udah haknya sana, maka aku bilangannya hibah tadi

P : Terus kayak sertifikat-sertifikat gitu juga ga ada?  
I : Enggak ada, sama sekali  
P : Ga sayang ini mas berarti  
I : Iya aku ngobrol sama bos ku itu, bos ku pak Agus itu ya daripada situ kayak rela ga rela pak mending situ hancurin aja bangunannya?  
P : Ga papa kalau gitu sebenarnya?  
I : Ya gakpapa  
P : Ya karna bangunan sendiri ya? Tapi ya gak enak mungkin  
I : Ya kan punya kita, kalau mau hancurin ya hancurin aja biar sekalian toh nanti juga Angkasa Pura bangun lagi pasti  
P : Ho'o tapi mungkin gak enak  
I : Cuma situ punya tenaga ga buat ngancurin ini  
P : Horizonnya? Atau Angkasa Puranya?  
I : Horizonnya, karena tenaganya dari kita kalau mau hancurin ini. Kalau emang kita ga ikhlas ngasih ke sana  
P : tapi maksudnya yang di hibah semua atau kayak kursi dan lain-lain meja-meja  
I : Oo enggak, Cuma bangunan aja  
P : Bangunan aja ?  
I : kalau ini alat-alat ini tetep di bawa ke Solo  
P : Kenapa mau diputus mas? Diputus, dicabut?  
I : Ya apa ya omzetnya ga nutup, ga ada untungnya  
P : Habis buat bayar tagihan  
I : Heem. Ga ada untungnya sama sekali sini mbak, malah minus, aku dapat info dari kantor itu minus malah buat bayar gaji karyawan, bayar tagihan listrik, tagihan tetek bengek itu minus malah  
P : Mending buat ngurus yang lain ya kalau kayak gitu  
I : Heem kita kan ada juga di Solo  
P : Di bandara Solo?  
I : di Bandara Solo ada, di mall Paragon Solo pun ada  
P : Hmm banyak ya? Ini di bawah apa sih mas?  
I : Di Jakarta juga ada  
P : Di bawah apa ya namanya, CV apa ?  
I : CV Metro sini  
P : CV Metro?  
I : Iya  
P : Membawahi tadi banyak ya  
I : 3, Kalau di sini ada 3 itu, sebenarnya dulu 4  
P : Satunya?  
I : Di waiting room yang sana, satunya dulu MJL Café khusus snack  
P : Tapi udah enggak?  
I : Udah closing  
P : Ya gitu, tapi kalau kerja samanya sebenarnya baik ya?  
I : Hubungan kita baik kok  
P : Saling menguntungkan  
I : Cuma ya taulah, ngambilnya terlalu ini biasanya  
P : Iya makasih pak  
I : Sama-sama mbak siapa mbak Vina  
P : Iya Vina

I : Kalau kapan-kapan main ke sini, es teller 88 kita juga ada, kalau ke dalem ya susah pakek PAS

P : Ribet,

I : Ribet

P : Harus ke ADM ya

I : Ha'a ADM, ya bisa sih minjem visitor Cuma nanti pasti ditanya-tanya dulu kalau bukan tenant sini

P : Iya mau ngapain

I : Aku mesti kalau ngurus surat kantor ku kalo pas dia ke sini kadang lupa ga bawa PAS kan itu ya ngadep ke ADM dulu kadang aku juga ngadep ke Bagian Sales juga di Angkasa Pura

P : Oo, kayaknya udah sih udah ga da yang mau ditanya lagi sepertinya udah cukup

I : Yan anti kalau ada butuh info apa lagi bisa dating ke sini kalau ga ke es teller 88

P : Oo kalau boleh minta nomornya Horizon, soalnya saya kan sebelumnya mau ke sini mau ngubungi dulu Cuma di webnya itu ee apa kan saya di google Café Horizon kan keluar tapi gak da nomornya

I : Ngga da nomornya, 0857 coba aku lupa ya, aku nomornya baru soalnya mbak

P : Makanya tadi terus langsung ke sini ketemu mbaknya, sebenarnya mau ngubungi dulu syaratnya apa aja ya ngawur aja ya bawa ini 2

I : Gakpapa kok nyantai kok mbak, 085759201730

P : Okee,

I : Itu juga WA kalau sewaktu-waktu butuh info apa bisa contact contact saya

P : Iya, oke itu aja makasih

I : Sama-sama, minum dulu

P : O iya malah ngerepoti ini

I : Alah enggak yo, santai. Udah semester akhir ini berarti

P : Iya tinggal skripsi aja ini,

I : Berapa tahun mbak?

P : Ini udah tahun ke 4, dah 4 tahun ini

I : Ah masih 4 sih

P : Ini tinggal tugas akhir skripsi ini

I : Angkatan 2015 ya?

P : 15 iya,

I : Ga ada kawan-kawan juga apa Cuma sendiri

P : Kalau saya ini sendiri topiknya kan beda-beda, kalau ini kebetulan saya sendiri sih, gek ndang dirampungke nungguin temen malah

I : Gak bar-bar mbak

P : iya

I : Aku dulu 6 tahun 6 bulan

P : Hmm apa dulu jurusannya mas,

I : Aku teknik mesin aku mbiyen

P : Oo mesin

I : Aku mesin mbak

P : Di mana kuliahe ?

I : UMY

P : Oo negeri ya, UNY apa UMY?

I : UMY

P : Oo UMY

I : Muhamadiyah

P : ho'o di anu sini, iya ding UMY kalau di Solo UMS



## 2. Transkrip Wawancara Taksi Rajawali (03 September 2019)

- a. Nama Informan : Bapak Jamhari
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Usia Informan : 42 tahun
- d. Alamat Informan : Kalasan
- e. Jabatan Informan : Manager Operasional
- f. Nama Usaha : Transportasi Rajawali Taksi
- g. Luas Tempat Usaha : 2 m<sup>2</sup>
- h. Kantor Pusat : Janti
- i. Jumlah Pegawai : 13
- j. Waktu Operasional : Awal penerbangan – akhir penerbangan
- k. Omzet Usaha : Dalam 1 hari Rp.32.000.000,00
- l. Tahun Mulai Menyewa : 1997

Penulis : Bapak Jamhari?

Informan : Iya iya

Penulis : Saya Vina pak, dari Atma Jaya mau

Informan : Atma Jaya sini

Penulis : Iya Babarsari itu, mau ini sebenarnya wawancara untuk skripsi sih pak, topic skripsi saya tu hubungan antara para tenant dengan AP 1 gitu, nah salah satunya ka nada itu to apa Taksi Rajawali

Informan : Iya betul

Penulis :Kemarin udah wawancara dengan, itu ada dari Horizon, café Horizon. Ee saya mau nulis ini dulu deh kayak data profilnya dulu. Bapak namanya Bapak Jamhari ya? Kalau boleh tahu usianya pak?

Informan : Eee 42

Penulis : 42, alamat Bapak, domisilinya di mana pak?

Informan : Di Kalasan

Penulis : Kalasan, Kalau kedudukannya sendiri bapak di Taksi Rajawali ini?

Informan : Saya di Manager Operasional

Penulis : Manager Operasional. Enggak ganggu ya pak ini?

Informan : Enggak, sering kok yang penelitian di sini. Kemarin UAD juga, juga skripsi masalah taksi

Penulis : Tapi anu ya enggak yang sama yang AP gitu enggak ya?

Informan : Enggak

Penulis : Kalau boleh tahu luas tempat usaha yang di bandara berapa pak? Tenannya?

Informan : Luas yang mana? Kalau tenant ya semuanya hampir sama sekitar berapa itu ya 2 kali berapa ya itu luasnya?

P : Kurang tahu saya  
I : nanti detailnya ada nanti sama mbaknya, detailnya ada detailnya  
P : Kalau kantor pusatnya taksi sendiri di sini?  
I : taksi di sini  
P : PRIMKOP AU ya?  
I : Iya PRIMKOP AU 2  
P : Kalau jumlah pegawainya pak?  
I : Jumlah pegawai kita sekitar ee 73 mbak  
P : 73 yang di bandara aja atau  
I : Udah total semuanya, semuanya  
P : Kalau yang di bandara aja berapa pak, kira-kira?  
I : Kalau di bandara ya mungkin ada 1 2 ada sekitar 12an, itu yang hanya yang taksi. Kita kan juga ngelola parkir  
P : Oo di bandara sana?  
I : Iya,  
P : berarti beda ya 12 yang di bandara parkir lagi ada berapa orang gitu. Berapa orang kira-kira pak?  
I : Parkir itu ada berapa ya? 6 kali 3 berapa?  
P : 18  
I : 18 ya  
P : Apa 21. Waktu operasionalnya kalau di bandara?  
I : Kalau di bandara semua kan harus ngikuti jam operasional di bandara. Jadi ya sampai penerbangan awal sampai terakhir. Ya kita ngikuti  
P : Oo berarti yang kerja juga ngikuti shift sana ya? Kalau boleh tahu omzet usahanya pak?  
I : Iya shift sana. Kalau omzet yang?  
P : Bandara aja  
I : Hmm di bandara ya kurang lebih dalam 1 hari, kotor atau bersih itu?  
P : Ee total aja semuanya pak  
I : Total ya sekitar 32  
P : 32 juta  
I : Iya  
P : Sehari ya?  
I : Kotor  
P : Kotor, Laris berarti  
I : Itu kan dari pendapatan kayak nganter penumpang-penumpang itu, kotor kurang lebih segitu  
P : Kalau di sana sendiri mulai menyewa tenannya sejak tahun berapa pak?  
I : Wah itu kurang tahu, nanti harus lihat data kalau itu mbak nanti minta sama mbak Ika?  
P : Oo iya-iya sama mbak Ika, boleh nanti pak  
I : Boleh, silahkan gakpapa

P : Nah ini sekarang agak lebih detail lagi sih pak. Itu nanti ada interaksinya khususnya, nanti juga meliputi ada konflik apa enggak terus kerja samanya seperti apa sama ee cara misalnya ada konflik nanti penyelesaiannya seperti apa. Gak papa ya pak? Ga ganggu kan ini? Kalau Selama ini kerja samanya seperti apa pak? Perjanjiannya antara

I : Ya kita kalau perjanjian dengan Angkasa Pura ya sewa ruang, ya kedua sama konsensi

P : Hmm Konsensi

I : Konsensi itu ya bagi hasil, itu dari omzet pendapatan kotor nanti Angkasa Pura berapa persen

P : Hmm itu setiap satu tahun sekali diperbarui?

I : Setiap satu tahun ditinjau, nanti bisa berubah

P : Berapa persen berapa persennya bisa berubah?

I : Iya yang jelas naik

P : Oo naik?

I : tidak turun

P : Yang jelas naik ya pak, berarti Angkasa Pura udah dapet itu ya uang sewa tapi juga dapet konsensinya

I : iya, uang sewa konsensi. Semua tenant di sana diterapkan seperti itu

P : tidak terkecuali ya

I : tidak terkecuali

P : Terus selain mendapatkan lahan untuk usaha

I : Iya

P : Fasilitas yang didapat apa lagi pak?

I : Fasilitas ya kalau kita ya mungkin, yang pertama masalah tempat kedua ya masalah fasilitas-fasilitas jadi ya kebutuhan-kebutuhan untuk transportasi itu kayak parkir itu kan yang nyediain juga Angkasa Pura

P : Hmm berarti lahan?

I : Iya lahan, akses kayak aplikasi itu

P : Hmm kayak ada alatnya gitu

I : Iya

P : Hmm kayak yang untuk pesan taksi itu pak

I : nah iya itu juga bisa, di dalem kan ada itu

P : Hmm iya iya di kedatangan itu

I : Kayak dispenser itu

P : Hmm yang dipencet-pencet itu

I : Iya itu fasilitas dari Angkasa Pura

P : Terus kayak listrik dan lain lain air

I : Listrik, air semuanya yang nyediain dari Angkasa Pura tapi kita dikenakan beban tiap bulan

P : Bayar?

I : Bayar iya

P : Listrik bayar ya

I : Listrik bayar

P : Telpon juga atau

I : telpon sama bayar

P : Listrik air bayar plus telpon. Terus selama menjalin kerja sama pernah ga pak salah satu pihak yang melanggar perjanjian. Misalnya nih tenant telat bayar uang sewa atau air telponnya gak dikasih dari Angkasa Pura, maksudnya dari kedua belah pihak sih

I : Kalau secara yang berurusan besar kita jarang karena sudah ada dalam perjanjian. Itu kan pasti ada konsekuensinya kalau melanggar, tapi kalau yang kecil-kecil Cuma masalah apa mungkin ya di konsensi sama di pendapatan riil itu mungkin tidak sesuai. Kadang kan hal-hal seperti itu Angkasa Pura ya gak mau karna itu udah dengan dalih udah aturan dari pusat

P : Hmm jadi harus sesuai gitu ya

I : iya harus sesuai gitu, walaupun kita istilahnya ga ada keuntungan ya mau gak mau harus nurut

P : Tapi lebih banyak untungnya atau gimana pak?

I : Gimana? Kalau kita ya untung pasti ada tapi untuk tenant-tenant yang lain kan paling ga

P : Berat?

I : Ada yang berat, saya lihat kemarin juga ada yang tutup kan kayak ee apa itu, kayak swalayan-swalayan café-café itu banyak yang tutup

P : Oo udah mulai

I : Iya, karna sebenarnya yang jadi kendala kita Cuma satu tiap ada istilahnya ada aturan atau apa dari Angkasa Pura, kita itu yang jadi beban tu kita, misalkan aplikasi, semua harus nyediain aplikasi seperti ini nah kita kan harus nambah biaya

P : Bukan biayanya dari sana?

I : Ndak enggak. Ha kadang ada aturan baru beban dibebankan ke kita

P : Tapi kalau misalnya gak pakai alatnya ga boleh?

I : enggak, alat kita kena penalty mbak. Kadang seperti itu, kadang yang sering tutup seperti itu. Kita sudah ga punya keuntungan ada aturan baru harus mewajibkan seperti ini biaya beban tidak cukup 5 juta, kadang hampir 10juta

P : Malah rugi jadinya ya?

I : Nah itu yang jadi masalah kita sebetulnya seperti itu

P : terus selama ini menurut Bapak sendiri apakah kerja sama yang terjalin antara PT Angkasa Pura dengan para tenant Taksi Rajawali sudah sesuai perjanjian?

I : Sudah

P : sudah ya?

I : Sudah, kita sudah

P : terus ini Joint Venture maksudnya itu kalau kerja sama misalnya PT Angkasa Pura punya event, kalau kemarin kalau ga salah ulang tahun ya, ulang tahun terus

I : Pasti, kita selalu jalin kerja sama. Begitu juga Nanti kalau kita punya acara besar di koperasi kita juga ngundang. Bahkan kita juga saling tukar menukar doorprizenya

P : oo gitu

I : Iya mungkin kalau ada event apa kita ngasih sepeda, nanti kita giliran ada event

P : Oo gitu, kerja samanya

I : Kerja sama ada

P : Kerja sama yang sampai bagi-bagi hasil gitu ga ada? Kerja sama yang melibatkan keuntungan maksudnya?

I : Kalo bagi hasil ya Cuma ini aja, kegiatan yang ada di lingkup bandara aja, kalau lainnya kita ga ada

P : ga ada ya, berarti bagi-bagi doorprize kalau ada acara ya. Ya biar akrab juga gitu

I : Iya keakraban ada

P : Tapi diundang juga misalnya

I : Diundang diundang, kita juga ngundang secara resmi

P : Berarti tadi apa, misal ada event prosesnya dari penyusunan acara sampai selesai Cuma itu ya pak, ga sampai detail banget

I : Iya Cuma itu

P : Ini dari segi persaingan

I : Iya

P : terus karna kan ya kita tahu di bandara itu kan banyak sekali tenant ya. Kalau dari Taksi Rajawali sendiri merasakan ga ada dampaknya. Dampak persaingan

I : dampak itu jelas, pasti ada, dampak pasti ada

P : Karna taksi kalau gak salah ga Cuma Rajawali aja ya atau ada yang lain?

I : Kalau taksi yang resmi mbak, plat kuning itu Cuma Rajawali, yang lainnya itu kan Cuma plat hitam itu punya izin atau ga ya juga ga tahu

P : Hmm tapi masuk sana?

I : Masuk, masuk

P : Biasanya persaingannya di segi apa pak yang paling kelihatan?

I : kalau kita biasanya yang jelas ya dari tariff

P : Tarif ya, tarifnya beda gitu dengan yang lain?

I : tarifnya beda, kalau kita kan namanya taksi plat kuning itu kan tarif ga bisa tawar menawar gitu gak bisa, karena kalau taksi itu kan masalah tarif harus ngikuti SK Gubernur kalau diputus naik ya baru naik, kalau enggak naik ya kita gak bisa

P : Oo tapi kalau yang plat hitam bisa?

I : Aaa kalau plat hitam suka-suka kita

P : nawar menawar gitu?

I : Iya, ha kita kendalanya di situ

P : Oo ada yang mending nawar aja biar murah gitu ya pak

I : Haa

P : Terus selama ini, ya itu aja ya persaingannya berarti tadi di bagian tariff. Ini sama sih pertanyaannya, persaingan yang terjadi? Terus strategi apa pak yang dilakukan oleh pihak Rajawali mengingat ada persaingan seperti itu?

I : Ee yang jelas kita selalu berkomitmen masalah aturan ya. Masalah Aturan, karna kita itu tariff kita paling rendah, justru itu lah yang menjadi daya tarik kita sebenarnya. Ternyata sampai sekarang Rajawali masih eksis walaupun dia orang pakek buat counter bagus di dalam dia larinya tetep ke kita

P : Ada ya yang gitu?

I : Banyak, kadang udah ditawar-tawari dicegat samping kiri tetep dia bersikukuh Rajawali

P : Biasanya juga di depan itu seringnya diusir-usir kan?

I : Nah iya

P : ga boleh kan kalau ga salah?

I : Haa iya ga boleh, tapi kan kita tetep ee berkomitmen masalah tariff tadi menggunakan sistem argo walaupun di sana kita menggunakan borongan tapi untuk tariff per kilometernya kita tetep menggunakan aturan di SK Gubernur

P : Tapi persaingan yang terjadi sehat ya antar tenant?

I : Sehat

P : ga sampai ada

I : Pernah, karna kan di sana dibuat sama Angkasa Pura zona-zona mbak

P : Gimana itu pak, zona-zona?

I : Zona itu kayak misal Rajawali yang resmi ya di depan. Kalau yang lainnya mungkin ada yang di belakang atau di mana itu juga ada

P : Iya iya, terus selama menjalin kerja sama dengan PT Angkasa Pura sendiri pernah ada persoalan yang muncul ga pak, konflik apa gitu dengan Angkasa Pura sendiri?

I : Kalau konflik ya itu sebenarnya Cuma masalah ee kayak konsensi mungkin ya tiap bulan e tiap tahun kok pasti naik, terus setiap ada kayak kemarin waktu apa itu kan ada masalah apa itu mungkin kayak peraturan pemerintah yang Jokowi kemarin kan ga boleh ada rapat di hotel itu kan dampaknya luar biasa. Nah itu kan jadi pendapatan kita turun drastis, nah kalau ada hal seperti ini Angkasa Pura ga mau tahu,

P : Oo gitu

I : iya jadi kalau ada seperti itu resiko kita yang nanggung bukan dari Angkasa Pura.

P : hmm

I : iya permasalahan yang sering terjadi sebetulnya seperti itu

P : Oo gitu, kalau konflik dengan sesama tenant sendiri?

I : Kalau tenant ya biasanya paling Cuma masalah penumpang

P : Penumpang ya, tapi gak pernah sampai

I : enggak, enggak

P : rebutan penumpang gitu ya?

I : Rebutan penumpang, yang sering seperti itu

P : hmm

I : Makanya dengan adanya hal seperti itu kan terus sekarang dibuat zona itu. Kan itu begitu turun udah dikasih pager sekarang

P : Iya udah banyak itu ya yang ditawar-tawari

I : Iya itu

P : tapi kalau dari Rajawali sendiri ada yang ikutan juga nawar-nawari gitu ga atau tetep stay?

I : Kalau kita sebenarnya nawar itu boleh mbak, tapi ada zonanya ya ga boleh di situ tapi di luar, di jalan

P : Underpass itu ya kalau ga salah?

I : Nah kalau yang anu di underpass kalau Rajawali di pinggir jalan itu, jadi ga boleh kalau di lingkungan kedatangan itu ga boleh

P : Terus proses penyelesaian masalahnya pak yang muncul saat menjalin kerja sama dengan PT Angkasa Pura, misal masalah konsensi

I : Kalau proses, kita biasanya kita anu mbak, koresponden pakek surat, kita buat surat komplain ke Angkasa Pura

P : Oo pakek surat, ada bisa ya kayak gitu?

I : Bisa, ada kita itu ada. Terus nanti kita biasanya diagendakan nanti ada pertemuan

P : Dirapatkan?

I : Dirapatkan

P : Antara tenant ini dengan Angkasa Pura saja, Bagian Sales ya kalau ga salah

I : Iya Bagian Sales, Bagian Komersil

P : Kalau persaingan dengan tenant sendiri pak, penyelesaiannya seperti apa?

I : Kalau kita sebenarnya lebih persuasif aja, tapi kalau yang, kalau sampai yang besar ya nanti jalan tengahnya ke Angkasa Pura lagi

P : Ah iya iya istilahnya bosnya ya?

I : Aa iya

P : Bosnya yang punya bandara gitu

I : Iya

P : Terus menurut Bapak ada ga solusi yang tepat untuk meminimalisir keadaan, maksudnya biar yakonfliknya ga terjadi, dikurangi, saran-saran

I : Ya kalau saran ya sebenarnya ya itu aturan itu

P : Aturan ya, dipertegas lah ya pak

I : Aturan itu dipertegas, karna kejadian seperti itu kenapa, karna ada pelanggaran

P : Heem

I : Pasti ada pelanggaran, karna dari Angkasa Pura sudah dibuat sedemikian rupa untuk meminimalkan itu persaingan itu

P : Terus biasanya kalau tadi, setelah bikin surat diagendakan dibikin rapat ya, rapat gitu hasilnya seperti apa pak lebih?

I : hasilnya biasanya nanti ada kayak keputusan. Keputusan itu nah jadi kesepakatan nanti kita tindak lanjuti dibuat ini nanti akan dimasukkan untuk perjanjian berikutnya

P : Oo kesepakatan bersama itu untuk perjanjian selanjutnya

I : Iya,

P : Oalah di perjanjian selanjutnya

I : Iya kana kita kan tiap tahun di evaluasi mbak

P : Tenantnya?

I : Iya, tiap tahun dievaluasi

P : Evaluasinya kayak gimana pak?

I : evaluasinya kayak mungkin perlu ada kenaikan atau tidak

P : Pendapatannya naik ga?

I : Ya, kadang ada complain itu disetujui keputusan apa nanti dimasukkan ke situ

P : Tapi biasanya tetap anu kan tetap untung ya pak?

I : Kita tetap untung

P : ga sampai yang dirugikan gitu?

I : Untung, karna kalau ga untung buat apa kita masih bertahan

P : Oo iya iya, ya itu pak itu aja sih yang mau ditanyakan

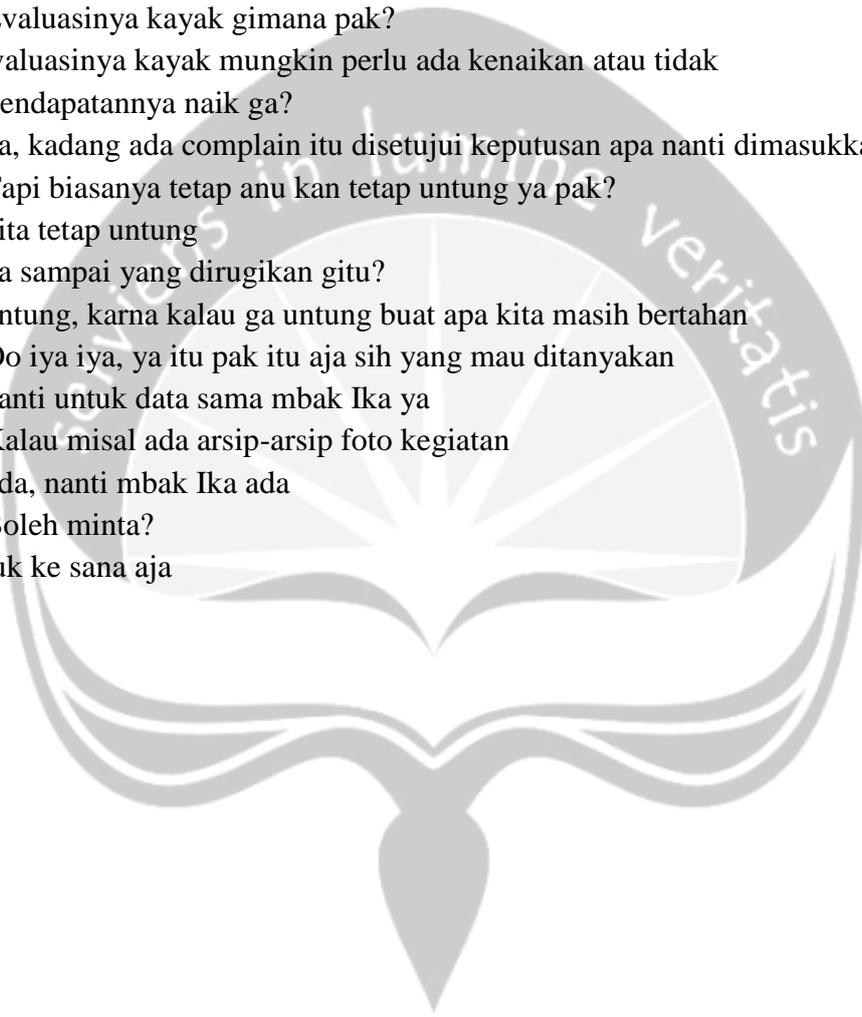
I : Nanti untuk data sama mbak Ika ya

P : Kalau misal ada arsip-arsip foto kegiatan

I : Ada, nanti mbak Ika ada

P : Boleh minta?

I : yuk ke sana aja



### 3. Transkrip Wawancara Minimarket ER Grab & Go (23 September 2019)

- a. Nama Informan : Wahyu Agung
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Usia Informan : 21 tahun
- d. Alamat Informan : Sidodadi, Selomartani
- e. Jabatan Informan : Kepala Toko
- f. Nama Usaha : Toko ER Grab & Go
- g. Luas Tempat Usaha : 3 x 6 m
- h. Kantor Pusat : Gedongan, Sinduadi, Mlati Sleman
- i. Jumlah Pegawai : 5 orang (3 laki-laki & 2 perempuan)
- j. Waktu Operasional : 05.00 WIB – 22.00 WIB
- k. Omzet Usaha : Rp. 150.000.000,-/bulan
- l. Tahun Mulai Menyewa : 2017

- Peneliti : Ini kemarin proposalnya sih tapi belum pakai surat  
Informan : O, tapi itu maksudnya gimana to mbak?  
Penulis : Ini mau wawancara buat skripsi, judul skripsinya itu ini Interaksi Antara PT Angkasa Pura dengan Para Pengelola Tenant, jadi ada beberapa tenant sih yang diwawancara. Kemarin ada yang dari Rajawali Taksi juga terus Bakpia Tugu juga  
Informan : Ini boleh saya lihat to?  
Penulis : Boleh, iya ini nanti dibawa aja gakpapa. Jadi pengen tahu hubungan antara PT Angkasa Pura dengan tenant-tenant  
Informan : Tenant di bandara itu ya  
Penulis : Kerja samanya lah intinya. Dari Angkasa Pura tadi?  
Informan : Ho'o mbak dari kasir itu lo  
Penulis : Nanti di sini ada daftar pertanyaannya juga yang mau diwawancara  
Informan : O yang ini ya  
Penulis : Heem  
Informan : Terus gimana mbak?  
Penulis : Mau dimulai, boleh dimulai sekarang?  
Informan : Boleh  
Penulis : Kalau namanya tadi  
Informan : Yang saya tahu ya,  
Penulis : Oo iya iya gakpapa  
Informan : Seharusnya itu yang ownernya itu lebih tahu, saya kan Cuma kepala toko sini jadi lebih pengelolaan toko gitu lo mbak

Penulis : Hm toko yang di sini. Berarti jabatannya kepala toko yang di sini ya

I : Heem bener

P : Emang ada toko lainnya

I : Kalau ini kan sistem dari ER Grab & Go ini kan merger gitu mbak jadi dari kita kan saya bukan dari CV ERINDA ini ya, saya dari CV Intimart CV minimarket

P : Minimarket?

I : Iya di Sarjito itu kan CV itu Intimart

P : Intimart?

I : Ho'o, nah itu ka nada 18 toko, itu kan lebih ke opo yo istilah e itu lebih ke buka-buka minimarket itu lebih ke tempat umum gitu lo, bandara apa rumah sakit lalu ke universitas. Nah sampai ke bandara itu merger dengan namanya CV ERINDA. CV ERINDA itu kan di sini e ada satu atap utamanya itu CV ERINDA ya tapi CV ERINDA itu menaungi dari 2 toko satu sini yang satu di dalam gitu mbak

P : O toko apa yang di dalam mas?

I : Yang di dalam itu toko oleh-oleh kalau gak salah

P : O, berarti saya mulai dari profil umum dulu ya, namanya mas Wahyu ya

I : Iya, lengkap ga mbak?

P : Lengkap gak papa

I : Wahyu Agung gitu aja

P : Usianya kalau boleh tahu?

I : Usia masih 21 mbak

P : Berapa mas?

I : 21 mbak

P : Beneran ini lo

I : Beneran yo, la sampean berapa mbak?

P : Ya sekitar gitu lah

I : Sampean angkatan berapa mbak?

P : Saya masuk 2015

I : 15, masih tergolong muda juga, terus

P : Alamatnya?

I : Alamat, aku kampung e mbak, tulis kampung atau lengkap

P : Iya gakpapa

I : Kampungnya itu Sidodadi, Selomartani

P : O asli Jogja?

I : Iya

P : Selomartani

I : Sampean mana mbak

P : Saya Solo

I : Solo, Solonya mana?

P : Masih ke Timur lagi

I : Maksud e Solo masih ke Timur lagi?  
P : E Daerah  
I : Solo Kota apa Solo Baru  
P : Sukoharjo  
I : Sukoharjo, ada cabangnya juga di sana  
P : O ada di bandara situ juga ada ga, bandara Solo?  
I : Bandara Soemarmo? Bandara Soemarmo ga ada. Sampean tau nganu rumah sakit apa itu di Sukoharjo itu  
P : Banyak e, YAKKUM ada sama apa  
I : Pokoknya di Sukoharjo ada 2 itu  
P : Nama usahanya berarti ER Grab  
I : Iya itu nama instansinya apa minimarketnya?  
P : Boleh dua-duanya  
I : Kalau nama instansinya itu CV ERINDA  
P : CV ERINDA ya  
I : Iya ERINDA biasa aja  
P : Kalau nama tokonya?  
I : Kalau nama tokonya ER GRAB & Go  
P : Kantor, e luas tempat usaha yang di sini mas?  
I : Itu Cuma 4 x 6 mbak, eh ga nyampai ding mbak, Kulon Progo itu  
P : O, di Kulon Progo juga ada?  
I : Kemarin baru pengajuannya, paling berapa ya 3 x 6 itu mbak  
P : 3 x 6 m  
I : Heem,  
P : kantor pusatnya tadi di  
I : Kalau kantor pusatnya di Gedongan sana, Jalan Magelang. Gedongan, Sinduadi Mlati Sleman  
P : Namanya CV ERINDA tadi  
I : Iya  
P : Jumlah pegawainya mas?  
I : Sini? Di sini Cuma ada 5  
P : 5. Laki-laki, perempuan?  
I : Laki-laki 3, ceweknya 2  
P : Kalau waktu operasionalnya dari buka sampai tutup  
I : Itu operasional ya sehari itu jam 5 sampai 10 malam  
P : 5 pagi? Berarti ngikuti bandara bukanya ya?  
I : Bener  
P : Kalau boleh tahu omzet usahanya mas?  
I : Omzetnya?  
P : Iya bisa per hari atau per bulan, per tahun  
I : Per bulan aja, Per bulan itu berapa ya bentar 150  
P : 150 juta, bersih?

I : Itu omzet kotor ya mbak, kalau bersih paling Cuma 35 aja, itu margin bersih ya

P : Heem, tahun mulai berdiri di sini mas

I : 2017

P : 2017, baru ya berarti itungannya. Sekarang masuk ke yang agak panjang. Selama ini proses kerja samanya seperti apa mas dengan PT Angkasa Pura, perjanjiannya

I : Kalau perjanjiannya sih saya maksude terikat pasal atau gimana kurang tahu ya mbak ya. Itu lebih ke yang saya tahu terkait pembayaran sama e konsensi atau pembayaran sewa itu e kalau agak telat paling lama itu saya itu waktu dulu satu bulan itu resikonya itu pengurangan, pengurangan pembelian token, token listrik itu lo

P : O misal 1 bulan terlambat bayar token listriknya dikurangi

I : E enggak, dikurangi dalam artian acc nya Cuma ribet gitu lo

P : Hmm acc listrik berarti ya, berarti listriknya beli di sana

I : Ho'o harus beli di sana mbak

P : tapi tadi kalau dari omzet itu nanti ada kayak bagi hasil gitu ga?

I : Nah itu lebih ke fee berarti ya, kalau ke Angkasa Pura ga ada sih. Paling ke ownernya CV ERINDA itu

P : O berarti bagi hasilnya sama ownernya, dari INTIMART ke CV ERINDA. Sewanya per ini per tahun berarti itungannya?

I : Kalau sewanya, nek detaile gatau sih mbak tapi kalau dulu itu 19 apa 30 gitu ya. 19 itu kemarin mbak. Kayaknya itu setiap transfer dari kantor itu tiap transfer laba itu sebulan itu pasti 19 juta

P : 19 juta per bulan. Berarti nanti jadi setahun di total?

I : Itu dari kantor INTIMART itu lo saya itu transfer ke owner e kan yang ngurusin sini CV ERINDA ke Angkasa Pura itu biasanya transfer laba per semuanya itu 19 tapi saya itu kok tergolong murah ya

P : Satu bulan?

I : Heem

P : Terus kalau tadi kan udah itungannya kerja sama bersama Angkasa Pura mendirikan usaha selain dapat lahannya dapat apa lagi mas, fasilitasnya?

I : Fasilitasnya? Itu fasilitasnya ya, fasilitasnya ga ada sih mbak tapi mungkin Cuma apa ya

P : Bangunannya mendirikan sendiri atau

I : Sendiri e itu, terus mungkin fasilitas keamanan terus terkait e apa ya e terkait pemadam-pemadam itu apa ya

P : O nganu apa

I : APAR itu lo

P : Kayak training-training gitu ya kalau ada bencana gitu ya

I : Ho o bener

P : Terus ini kalau misal ada tenant yang terlambat bayar uang sewa tadi Cuma masalah listrik tadi ya. Pernah ga ada hak yang ga terpenuhi gitu mas?

I : Kalau hak yang tidak terpenuhi

P : Kalau terlambat bayar sewa atau apa?

I : Belum pernah sih mbak, mungkin tadi token listrik tidak di acc pernah itu

P : Proses kerja samanya selama ini sudah memenuhi ya menurut mas sendiri, maksudnya sudah sesuai perjanjian?

I : Sudah, mungkin udah tapi baru 80% sih mbak. Soale kan kalau yang minimarket sini ya itu udah 100%, yang 20% itu yang dalem itu agak ribet soale

P : O yang dalem. Terus Joint Venture ini maksudnya kerja sama Angkasa Pura punya event tertentu biasanya tenant dilibatkan juga?

I : Nah itu juga, hari hari besar, hari-hari nasional

P : Maksudnya kayak ini kan jual makanan ya istilahnya misal mereka ada event ada boothnya untuk makanan gitu ga?

I : O itu belum ada

P : Berarti Cuma kayak diundang, ramah tamah

I : Ho'o betul

P : Biar akrab gitu. Berarti juga ga ada pembagian hasilnya karna juga ada penjualan di sana

I : Mungkin sama apa ya, sama mungkin kalau di sini mungkin ada apa ya, ada acara dari Angkasa Pura mungkin nanti dari bagian konsumsinya Angkasa Pura itu mungkin pesennya ke ER Grab & Go tadi

P : O bagian konsumsi pesennya ke situ

I : Soale kan kalau minimarket ini mungkin gimana ya ibarat kata paling murah di sini di bandara

P : O iya iya tau, terjangkauah ya ga tinggi-tinggi banget kayak yang lain

I : Iya masih rendah dari yang lainnya

P : Terus ini persaingan, kan banyak jenis usaha mas di sini, ada ga persaingannya ga ngerasain dampaknya?

I : Ada jelas ada

P : Di sisi apa?

I : Di sisi harga sih mbak

P : Harga ya, persaingan harga. Tapi persaingannya itungannya persaingan sehat?

I : Ho'o sehat

P : ga sampai yang pernah ada

I : Belum ada

P : Sehat, nanti tak olah lagi datanya soalnya mas. Terus srateginya apa mas dalam menghadapi persaingan dengan tenant-tenant lain, ada strategi khusus ga dari ER GRAB?

I : Kalau mungkin dari minimarket kan persaingane lebih ke jenis yang sama ya mbak minimarket. Mungkin di sini ada Indomart, ada Alfa Express ada Avia mart itu lebih ke persaingannya lebih ke harga sama barang jadi mungkin gimana mbak tadi pertanyaannya apa?

P : srateginya?

I : Strateginya, mungkin kalau dari yang udah saya terapkan mungkin e yang pertama survey, survey harga competitor itu, lalu terus e mungkin caranya Cuma itu sih mbak, baru itu sih

P : e baru itu ya, kayaknya cocok ga kalau harganya sendiri kalau dibandingin yang ini gitu ya?

I : ho'o jangan jauh-jauh

P : Itu baru ya Alfa Express, kayaknya baru lihat

I : Baru

P : Kayaknya dulu belum ada, bank BRI juga

I : Belum ada, nek Bank BRI itu udah lama

P : Ha masak, saya taunya dulu di sana

I : Dulu di sana

P : o maju berarti ke sini

I : Pindah sini, dulu ini kan juga di situ. Jadi kalau di sini tu kalau setau saya prinsipnya itu mungkin semua pendatang baru ya mbak, tenant baru penempata itu gak langsung di tempat yang strategis. Contoh seperti Bakpia Tugu kemarin, di sini ya Bakpia Tugu. Mungkin dari e omzet e kan besar dari Bakpia Tugu lalu di cariin tempat yang strategis.

P : Itu emang Bakpia Tugu yang pengen pindah atau sengaja dipindah?

I : Menurut saya itu emang dari Bakpia Tugu yang pindah juga mau pindah juga lalu kantor sini. Dulu kan ER GRAB juga di situ di Citilink itu mbak dulu kan ER GRAB

P : O deket Customer Services yang lama itu

I : dari omzet kan juga dulu di situ omzet e istilaha jaya-jayanya di situ lalu dicariin tempat di sini

P : Oo, terus ini di sisi konflik mas, pernah ada persoalan ga dengan PT ANgkasa Pura selama menjalin kerjasama

I : Kalau konflik itu ga ada

P : Aman lah ya

I : Aman

P : Saling menguntungkan

I : Yang penting tanggung jawabnya tadi, kalau sama kantor itu emang megang tanggungjawabnya sama ANgkasa Pura

P : Kalau dengan sesame tenant juga ada konflik ga ?

I : Sesama tenant itu mungkin ga ada sih mbak, belum ada ya semoga ga ada

P : Berarti proses penyelesaian masalah kalau ada konflik juga ga ada ya karna ga ada masalah?

I : Belum ada sih

P : Tapi biasanya

I : jangan sampai sih

P : Terus apa ya solusinya sendiri mas untuk meminimalisir konflik menurut mas?

I : Konflik itu

P : Ya menghindari lah

I : menghindari konflik ya. Rata-rata terjadi paling e konflik terhadap apa mbak?

P : Ya dengan tenant dengan Angkasa Pura

I : dengan tenant lain ya mungkin yang pertama ya jangan opo ya istilaha kalau jawane jangan mateni pasaranlah di sini. Emang kalau mateni pasaran itu bikin konflik juga mbak

P : pernah ada kayak gitu?

I : Ya mungkin dulu kan kalau konflik itu belum ada tapi kalau persaingan itu mbak. Jadi mungkin dari ER Grab & Go ini e kata kasarnya itu udah pernah e mengakibatkan dua toko itu tutup. Yang pertama itu yang dipakek Alfa itu, dulu namanya apa ya itu juga hampir mirip dengan ER Grab & Go minimarket kita lalu Avia mart dulu di sana

P : Mungkin harganya terlalu mahal kali jadi tutup gitu

I : yang di situ? Iya emang harganya terlalu mahal mungkin terus e ga ada yang beli ya terus lalu sewa ke sana juga mahal juga mungkin

P : Ga cucok

I : nah kan Avia mart kan di situ dulu kan Alfa mart mbak itu udah tutup, di situ udah tutup lalu buka lagi terus yang kedua avia mart itu, sebelum Alfa mart itu ada Avia mart. Itu juga nek saya survey juga ngeri hampir selisih 70% lah dari harga. Pindah ke parkiran itu lo mbak, utara parkiran itu

P : O iya iya

I : itu sekarang udah tutup lagi

P : Terus deket parkiran itu ada circle k kan kalau ga salah?

I : Nah Circle K sama every mart ya

P : Heem iya itu

I : Kalau itu e ga itu ga terlalu mempengaruhi soalnya kita kan udah beda lokasi juga

P : hm iya juga sih, berarti intinya jangan mateni pasaran

I : Ho'o terus terkait opo yo, cara pelayanan itu juga. Cara pelayanan dari karyawan

P : Kalau galak yo males beli

I : Ho'o bener

P : terus kalau misalnya itu mas, nanti misalnya suatu hari udah ga melanjutkan di sini tenannya itu nanti gimana kelanjutannya. Bangunannya atau apanya?

I : Mungkin ya mungkin bisa dilempar ke opo yo, dilempar ke orang lain biar mungkin bisa. Tapi kalau sejauh ini belum, kan ini Oktober udah habis

P : O oktober habis, satu bulan lagi,

I : tapi kemarin itu langsung mungkin e hari e itu lo manager saya yang intimart itu rundingan to mbak sama itu, yang sana juga Kulon Progo itu Alhamdulillah juga sudah mengajukan lalu yang sini juga sudah di acc jalan lagi

P : O berarti diperpanjang lagi

I : Ho'o diperpanjang lagi

P : Perpanjangannya berarti modelnya satu bulan atau  
I : Per satu tahun mbak  
P : O per satu tahun, tapi kalau mas sendiri berarti tadi di bawah intimart ya  
I : Ho o di bawah intimart  
P : Intimart ke CV ERINDA, ERINDA baru ke AP  
I : Ke AP  
P : Itu aja sih mas  
I : Gimana?  
P : Itu aja sih yang mau ditanyain  
I : Itu aja, sampean dari mana mbak  
P : dari mana apanya, kampusnya?  
I : ho'o  
P : Atma Jaya  
I : Atma Jaya, kok ga ikut Gejayan Memanggil, ga ikut demo  
P : Jam 11, enggak mas  
I : Sampean PKL di sini mbak  
P : Dulu, di CS  
I : O berarti kenal mbak ANi  
P : Kenal mbak Ani, kemarin ketemu mbak Ani  
I : Skripisinya interaksi antara PT ini to  
P : Heem judulnya, jadi ya kayak pengen tau ya tadi itu hubungan tenant-tenant kerjasamanya kayak apa, keberlangsungannya gimana. Berarti ini nanti per Oktober taun depan diperpanjang lagi atau Januari ke Desember atau sesuai bulannya  
I : Sesuai bulannya sih mbak  
P : Jadi Oktober 2020 lagi  
I : Sampean asli Solo to mbak  
P : Ya daerah daerah solo  
I : Berarti di sini ngekos juga  
P : Hemm  
I : Ada lagi mbak  
P : o iya visi misinya ada ga  
I : Visi misinya ga apal e aku, visi minimarket ini, ada sih mbak tapi ga apal  
P : tapi minimarket punya webnya ga biar bisa tak liatny misal ada  
I : Kalau web belum ada, yang sini belum ada. Karna minimarket sini terbagi dua mbak, convention store sama minimarket model yang ada sembakonya itu lo, kalau dari ER Grab itu kan Cuma convention store berarti Cuma menyediakan barang instant beda sama indomaret minimarket yang di luar. Web e belum ada, kalo web besar ada  
P : Visi misinya juga ga apal  
I : Ga apal e mbak, nanya aja lagi coba tak fotoin visi misinya  
P : O Iya gak papa mas. Ya itu sih mas,

I : Oke oke

P : maaf ya ganggu waktunya

I : Gapopo yo selow mbak aku

P : Kemarin hari apa ya kan ke sini, nanya sama mbaknya katanya ada masnya sih tapi masnya ga bisa

I : Masnya itu supervisor saya itu yang kecil to?

P : heem

I : itu mas supervisor saya

P : Terus katanya di kasih kontak masnya terus makanya tak wa itu

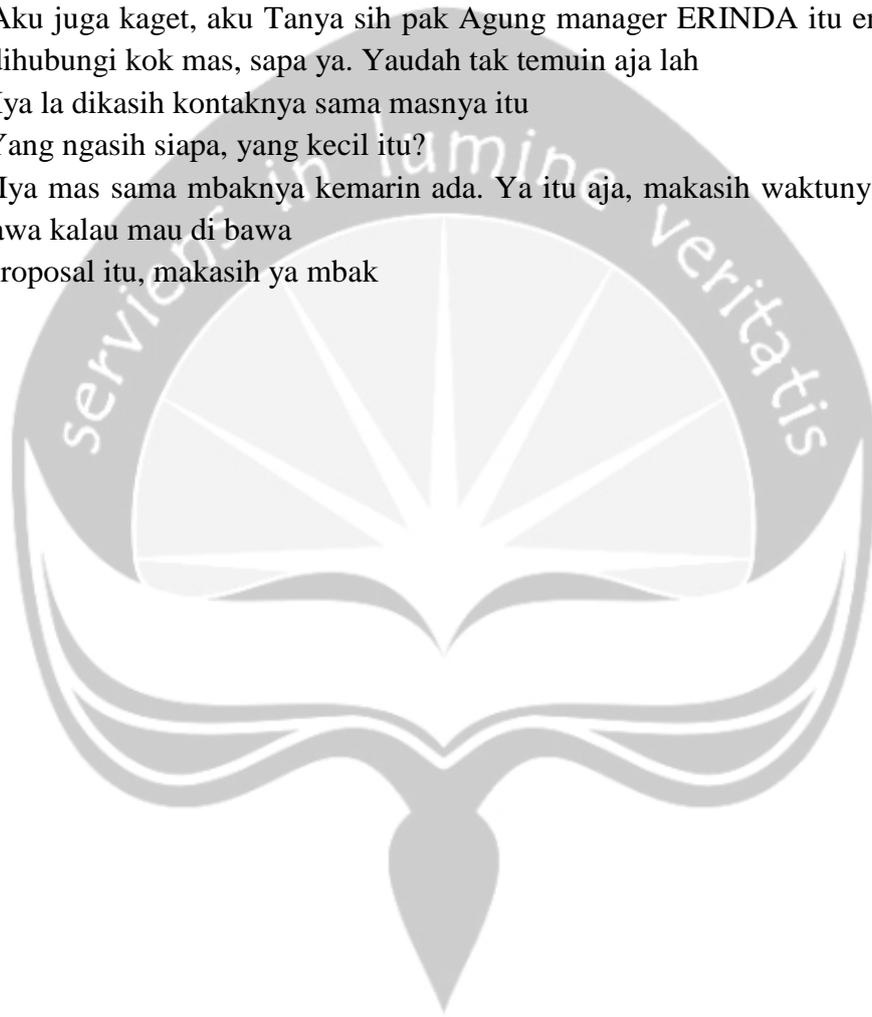
I : Aku juga kaget, aku Tanya sih pak Agung manager ERINDA itu enggak saya ga dihubungi kok mas, sapa ya. Yaudah tak temuin aja lah

P : Iya la dikasih kontaknya sama masnya itu

I : Yang ngasih siapa, yang kecil itu?

P : Iya mas sama mbaknya kemarin ada. Ya itu aja, makasih waktunya itu boleh dibawa kalau mau di bawa

I : proposal itu, makasih ya mbak



#### 4. Transkrip Wawancara Bagian Retail, Food and Beverage Sales PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta (14 November 2019)

- a. Nama : Wahyu Kresna
- b. Jenis Kelamin : Laki-laki
- c. Usia : 30 tahun
- d. Alamat : Sleman, Yogyakarta
- e. Jabatan : Manager Bagian Retail, Food and Beverage Sales PT Angkasa Pura 1 (Persero) Yogyakarta

Penulis : Jadi ini sebenarnya buat skripsi saya sih pak  
Informan : Heem, heem  
Penulis : Saya kan dari, saya Vina mahasiswa Sosiologi. Skripsi saya itu judulnya proses interaksi antara para pengelola *tenants* di bandara dengan PT Angkasa Pura  
Informan : Oke  
Penulis : Jadi, saya dengernya Bagian Sales yang mengurus *tenants* kan,  
Informan : Heem, pasti kita.  
Penulis : Jadi saya wawancaranya ke sini gitu  
Informan : Oke  
Penulis : Saya coba isi dulu yang profil umum dulu ya pak, nama sama sampai jabatan  
Informan : Nama, namanya Wahyu Kresna  
Penulis : Wahyu Kresna, kalau boleh tahu usianya pak?  
Informan : 30  
Penulis : 30, alamatnya pak  
Informan : Aku di e Sleman Jogja  
Penulis : Di sini Section Head ya?  
Informan : Manager, kalau sekarang namanya Manager, kalau itu yang lama. Sekarang retail f&b manager  
Penulis : O iya, Jadi saya, kemarin udah fotoin ke mbak Monic sih pertanyaannya itu  
Informan : Iya, aku juga udah baca-baca, o ya kalau gini-gini ya oke. Aku sambil beres-beres juga ya  
Penulis : Gapapa pak  
Informan : Terus apa, yang pertama apa sih aku lupa  
Penulis : Yang pertama bargaining kayak proses tawar-menawarnya. Ini saya ambil dari teori interaksi sosial sih pak  
Informan : Heem-heem  
Penulis : Jadi, mulai dari keseluruhan jumlah *tenants* yang ada di bandara itu ada berapa kalau boleh tahu pak?  
Informan : Oke itu, kalau jumlahnya kita mau secara total atau mau gimana  
Penulis : Total juga gapapa, sama A sama B  
Informan : Total ya, jadi gini maksudnya di Angkasa Pura kan sebenarnya dia kan banyak mitra, aku jelasin dulu secara bisnisnya ya. Di bisnis di Angkasa Pura itu ada 2, dibagi jadi dua produk

aeronautical sama non aeronautical. Oke. Aeronautical itu yang lebih berhubungan ke airlines, jadi baik itu landing, parking fee kemudian yang lain-lainnya gitu ya, ada BHS, HBS yang ada bagasi itu conviabelt juga termasuk pendapatan di aero sama counter counter check in itu masuk ke aero e dan pendapatan passenger services charge atau dulu namanya aepoteks. Nah yang satunya aero ada yang namanya non aero, nah saya yang non aero seharusnya, non aero pun non core sih sebenarnya. Jadi bisnis di kita itu banyak, banyak banget mulai dari sewa-sewa kalau kita ngomongnya secara apa namanya secara laporan keuangan ya. Sewa-sewa kemudian ada konsensi ada parkir, ada property advertising, kemudian ada e cargo gitu ya e secara garis besarnya. Nah kalau aku di sini fokusnya memang ke e mitra retail f&b dan kalau mitra property advertising nanti ada lagi

- Penulis : O sendiri?  
Informan : Beda, ha sendiri. Jadi kalau dari aku sih ada e apa namanya dari property advertising ada nanti dari siapa namanya itu tu dari aero itu ada sendiri sebenarnya. Kalau total sih sebenarnya ada sekitar 97
- Penulis : 97  
Informan : 97 tapi itu termasuk Jogja yang Kulon Progo  
Penulis : O, tapi 97 ini yang non aero aja ya pak tapi  
Informan : Non aero, pasti non aero  
Penulis : Kalau yang di sini sendiri berapa kalau ga sama yang YIA  
Informan : 81, kurang lebih 81 lah, karna kita sebenarnya jumlah kan juga bergerak. Bergerak dalam artian kadang ada yang sudah selesai masa kontraknya tidak perpanjang, atau dia berhenti di tengah jalan, atau dia menambah mitra yang baru. Kurang lebih di 81
- Penulis : Hmm 81, terus proses perjanjiannya?  
Informan : Ha oke  
Penulis : Mulai dari gimana sih kok mereka bisa tau ada lahan yang disewakan gitu  
Informan : Oke, kita mau ngomong yang lama apa yang baru,  
Penulis : Yang sini aja dulu pak  
Informan : Oke, jadi kalau pada dasarnya di awal dulu banget ya ini, dulu banget ketika proses seleksi yang terminal B katakanlah ya, itu kita membuka e seleksi mitra usaha, atau kita buka tender. Tender itu nanti kita umumkan melalui satu media informasi bandara yang ke dua melalui email melalui komunikasi kepada para mitra usaha yang ke tiga melalui media massa baik itu lokal maupun nasional, yang ke empat melalui website jadi memang kita ada saluran-salurnya dan itu berdasarkan aturannya kita emang minimum kita ada 3 channel gitu. Ada channel lah pokoknya, channel-channelnya ga hanya pengumumannya ada di bandara sih sebenarnya tapi semua channel di ini
- Penulis : Terus, setelah mereka tau mereka berarti mengajukan ke sini nanti di sini menyeleksi gitu ya pak?  
Informan : Yes, ini nanti aku jelasin sebentar-sebentar, santai-santai

P : Iya pak

I : Kemarin itu aku ngomongnya job f&b aku cari sebentar ya

P : Iya, tapi untuk YIA kurang lebih juga sama

I : Sama, prosesnya sama pada dasarnya. Jadi awal memang prosesnya kita ada pengumuman seleksi baik itu website, pakek media massa dan pengumuman yang ada di bandara nah kemudian kita ada request for qualification. Qualification ini tu kayak berkas-berkas administrasi perusahaan yang mulai dari informasi umum perusahaannya, kemudian company profile nya seperti apa, experiencenya

P : Istilahnya proposal

I : Belum proposal, jadi kalau yang kualifikasi tu lebih ke ini lo contohnya kayak akta perusahaan, syarat-syarat legalitas. Jadi kalau misalnya dia mau berusaha katakanlah buka restoran ni, dia itu harus punya siup yang restoran juga. Kalau dia belum punya siupnya ya dia ga bisa. Kayaknya sama sih kalau di mana-mana itu ya. Kalau ini memang ke legalitas kayak di kualifikasi. Setelah mereka lolos mereka masuk ke request for proposal. Nah di sini di proposal ini akan di bagi menjadi dua sampul. Sampul 1 adalah proposal konsep bisnis yang sampul ke duanya adalah e komitmen financial. Jadi kayak bidingnya mereka berapa angkanya di sini mereka nanti presentasi, mereka presentasi setelah lulus mereka baru maju ke tahap berikutnya yang bidingnya nah kalau setelah yang di sini rfb di sini ada satu proses lagi yang belum kita masukin di sini site visit

P : side

I : site, site

P : iya pak bahasa inggrisnya,

I : ha'a jadi site visit peninjaun lapangan jadi ini lo nanti ruang usaha mu seperti ini, titik-titiknya. Untuk listriknya di sini kemudian plangnya di mana, electrical di mana luasannya, menghadapnya ke mana *finishing*nya. Nah itu nanti kita jelasin semuanya. Nah setelah itu selesai kita itu akan ada evaluasi dan negosiasi, jadi ada klarifikasi kita negosiasi berdasarkan besaran komitmen financial mereka. Nah setelah mereka selesai kan nanti di ranking siapa yang paling besar, baru nanti mereka akan dapet ur atau pemenangnya siapa. Setelah pemenang nanti dah ketahuan baru kita signing contract. Setelah signing kontrak itu nanti ada post selection sih sebenarnya. Tapi kalau post selection ini lebih ke fitting out gerai sih sebenarnya. Jadi setelah selesai nanti kita ada berita acara serah terima ruangan mereka udah mulai bisa mengerjakan fitting outnya, kurang lebih seperti itu dalam jangka waktu 2 bulan.

P : Kayak pembangunan mereka

I : iyak, gerainya mereka di terminal. Ya proses seleksinya normalnya kalau retail f&b kayak gitu semuanya

P : saya nanti boleh nanti foto yang itu ya pak.

I : Boleh banget

P : terima kasih ya pak

I : makanya ini saya mau tunjukkan itu sebenarnya kita punya website ada yang namanya seleksi.ap1.coi.id nah nanti sorry nanti di sini di bagian unduh dokumen udah ada contoh-contohnya rfb. Tapi kalau rfb pasti kita lock kalo ini karna Cuma yang mitra yang ikut aja. Kayak request for qualification kayak lampirannya dan kawan-kawannya udah ada semuanya. Request for qualification nanti di sini udah ada apa aja yang bisa dibilang persyaratannya ya yang tadi aku bilang.

P : kalau yang ini ga di lock ya pak?

I : Enggak, enggak di lock kok

P : saya baru tau kalau ada websitenya itu

I : Ada, ada pasti ada. Ga mungkin ga ada websitenya

P : Saya taunya Cuma ap1 itu

I : enggak, kalau website seleksi memang ada sendiri itu sebenarnya. Sebentar aku mau kasih lihat yang sebentar ya. Oke kemarin ini aku bikin, nah ini contohnya jadi ini modelnya sih site visit, proposal, negosiasi, urding

P : Sama kayak tadi ya pak ya

I : sama, nah kalo ini kualifikasi dokumen, apa-apa aja yang ada. Terus di f&b ini ada form-formnya. Ada form 0-5a ini di sampul 1. Untuk yang 0-5b di sampul 2

P : ada di websitenya kalau ga nanti biar saya download

I : Ada sih, ada semua

P : terus yang ini, lanjut ya pak ya. Bagaimana kesepakatan yang dibuat dalam perjanjian usaha dengan pengelola tenant misalnya mengenai berapa lama waktu sewa terus keberlanjutannya gimana kalau waktu sewanya habis. Kayak tadi di bilang kan ada yang tengah jalan mandek gitu kan

I : iya jadi yang pertama tadi lebih ke perjanjian ya. Kesepakatan ya?

P : Heem

I : polanya kita itu sewa ruang sama konsensi. Sewa ruang dan konsensi, sewa ruang itu nilainya fix a nanti ada presentasi konsensi atas penjualan omzetnya per bulan. Nah nanti ada minimumnya ada mop-nya

P : Konsensi per bulan,

I : Konsensi sama ada sewa ruang, jadi terus apa lagi

P : Berapa lama waktu sewanya?

I : Berapa lama, masa jangka waktu kerja sama itu ada yang 2 tahun 5 tahun ada yang 1 tahunan sebenarnya

P : Minimal 1 tahun

I : Ya pokoknya 1 sampai 5 tahun sih sebenarnya

P : Ini mereka bisa milih sendiri mau berapa tahun

I : Enggak, nanti tergantung kita-nya. Tadi misalnya kita proses seleksi terminal B, terminal B kita buka untuk jangka waktunya 5 tahun. Kayak yang jogja sekarang kita buka jangka waktunya 5 tahun atau ada jangka waktu juga yang 2 tahun itu bisa diperpanjang. Setelah itu bisa diperpanjang. Perpanjangannya itu ada negosiasi lagi tinggal nanti kontrak sih dan kawan-kawan. Proses administrasi lah istilahnya.

P : lalu keberlanjutannya apabila masa sewa telah habis kalau misalnya tadi 2 tahun udah habis mereka bisa perpanjang atau enggakya. Tapi mungkin bapak bisa jelasin yang tadi berhenti tengah jalan itu

I : Nah oke jadi kalau berhenti tengah jalan itu 1 e bisa jadi gerainya mereka ga perform, jadi mereka itu secara usaha dia ga bagus gitu ya kemudian gitu ya kita kan ada minimumnya secara prices mungkin mereka ga jalan lalu mereka memutuskan untuk mundur karena produknya itu ga sesuai dengan segmen yang mereka bidik di bandara kita. Ternyata segmennya ga pas ga laku sih misalnya kayak gitu sih. Atau misalnya ee ya salah satu minister

P : Tapi nanti mereka tetep harus ada konfirmasi ke sini kan misalnya

I : Pasti dong

P : itu nanti tempatnya bisa dilanjutkan untuk yang lain atau

I : Bisa jadi kayak e sebentar, nah misalnya nih mereka kosong. Misalnya mereka habis masanya. Ini area merah-merah ini area idle. Idle itu yang belum ada operatornya

P : Kosong

I : Iya kosong, kayak misalkan kaya gini idle rental object ini lagi kita jualin sebenarnya, jualin kita muter ke mitra-mitra apakah ada yang mau dan kawan-kawannya kayak gitu. Kurang lebih sih kayak gitu

P : terus selain menyediakan o kalau lahanya itu mereka bisa pilih sendiri mau di mana atau

I : Bisa, karna kan sebenarnya gini, dalam proses seleksi ini aku kasih lihat ni, misalnya ini kita punya namanya comersial space planning y, nah komersial space planning ini isinya adalah area-area komersial yang ada di bandara. Ini kalau kita omong ketika Bandara ini jadi, area ini buka seluasnya-luasnya kita tenderin ke mitra-mitra usaha yang pink itu untuk food and beverage yang hijau itu untuk yang retail yang biru-biru ini untuk yang **servisis**. Jadi nanti mereka tinggal milih e aku solaria, aku kfc aku aw gitu ya areanya mana ya. Eh ini misalnya areanya fast food ni yaudah nanti mereka tinggal biding di ruangan sini atau mana gitu mereka bebas.

P : Bebas ya pak, tapi kan ada yang besar ada yang kecil. Itu nanti berarti harga sewa ruangnya juga beda ya pak.

I : O harga ruangnya beda tapi tarifnya sama.

P : Tarifnya sama?

I : Tarif jadi misalnya nih per meter persegi itu 400 ribu,

P : 400 ribu

I : Jadi tarifnya itu per meter persegi 400 ribu per meter persegi per bulan. Jadi kalau per tahun ya 4,8juta per meter persegi per tahun tapi ini kalau tariff variatif sih sebenarnya tapi normalnya sama untuk beberapa area yang bener-bener prime untuk di e apa namanya boarding lounge itu tarifnya beda karna 1 areanya mereka kecil akhirnya kita kenakan tarifnya lebih mahal dan karna emang prime area ya

P : O gitu ya pak, selain dapet lahan mereka dapet fasilitas lain apa aja pak?

I : 1 mereka dapat utilitas, utilitas itu jadi selain ruangan ya jangan lahan, kalau lahan itu bukan building ya. kalau ngomong lahan ya kayak lahan parkir yang masih tanah belum ada buildingnya

P : Semuanya ya, ruang ya berarti nanti saya ganti

I : ruang, selain kalau selain dapet ruangan mereka juga dapet fasilitas tentunya utilitas, baik itu listrik, telepon air, kalau misalnya dia ada air ya dkk. Itu tadi juga yang pola kerja samanya masih exclude utilitas ya. Karna kan kalau utilitas sebenarnya hal yang apa ya kayak fast recovery aja sih bukan yang kita bisnis-kan sebenarnya

P : Jadi kalau listriknya dari sini, telepon air dari sini gitu ya pak

I : Iyes betul sekali.

P : Terus lanjut lagi kalau misal ada tenant yang melanggar perjanjian itu tadi misal tadi sewa dua tahun itu harus dibayar di muka atau

I : Enggak, jadi kalau yang namanya sewa ruang dibayar 1 tahun di muka memang tapi untuk besaran konsensi dibayarkan per bulan

P : O per bulan 1 kali, sewa ruang di muka ya pak berarti, kalau misalnya mereka telat membayar pak misal kalau konsensi itu

I : Ga boleh, jadi kita itu ada peringata mbak, jadi ada yang namanya piutang yang current ada yang piutang macet. Kalau current itu misalnya dia masih ada piutang dalam batas waktu yang masih bisa ditolerir, misalnya tiap tanggal berapa setiap bulannya bulan depan maximum tgl berapa, itu ga ada masalah memang. Tapi kalau misalnya udah macet gitu kan kita pasti akan ada pembinaan. 1 pembinaan itu nanti kalau yang penagihan kayak gini udah di finance mbak, ada pembinaan misalkan nih dalam pembinaan maximal dalam jangka waktu 15 hari kita minta untuk perbaiki

P : 15 hari

I : Kalau belum nanti kita keluarkan surat peringatan 1, jadi nanti setelah surat peringatan 1 kita kasih waktu terus nanti surat peringatan 2 sampai surat peringatan 3. Kalau di kontrak itu mereka kalau misalkan ga mengindahkan atau pun ga maximal 45 hari tidak melakukan perbaikan itu nanti bisa *retail termination* tapi *retail termination* bukan hal yang langsung *retail termination* sebenarnya kita melakukan upaya-upaya biar mereka melakukan perbaikan

P : iya melalui SP SP gitu ya pak ya

I : dan sebenarnya kita setiap daily atau mingguan kita juga melakukan inspeksi

P : Ke sana berarti dari sini

I : Iya, ada tim komersial operation nanti akan melakukan daily inspeksion sebenarnya. 1 kalau yang namanya inspeksi ini macem-macem yang kita nilai sih sebenarnya ya. Jadi itu tim nanti aku bagi komersial operation itu kita ada checklist2 nya

P : Itu kayak mbak Monic ke terminal B itu

I : Heem ada inspeksi pagi, ada inspeksi malam sama daily inspection. Jadi yang kita lihat itu mulai dari outletnya ya, bangunannya, lantainya gimana bersih ga, langit-langitnya gimana, cat ada yang mengelupas ga gitu ya terus ada yang kebocoran ga. Terus housekeepingnya areanya bersih teratur ga ada cairan terkait electricity ada kabel-kabel yang terkelupas kah terus dekat dengan sumber air kah. Terus dengan yang f&b lounge juga grass trap itu gimana dalam keadaan bersih ga. Nah untuk yang ini aku sebenarnya lagi develop. Develop ulang sih sebenarnya lagi aku sesuaikan lebih ke 1 store mbsnya seperti apa. Ini bedanya bandara dengan mall ya. Mall gatau ada yg kayak gini ga. Tapi yang jelas kalau di bandara kita bener2 ngeliatin mulai dari lantai karpet dinding langit2 kacanya gimana meja kursinya gimana lampunya volume musicnya itu nyaman ga didenger, suhunya juga terjaga atau ga terus kemudian visual merchandise kita juga mengontrol display produknya gimana menarik ga sih buat dibeli. Karna kita sama2 punya konsep kalau kita tu bisnisnya sama-sama dengan mitra usaha sebenarnya dan pricing juga kita cek. Visual designnya gimana, aman dikonsumsi atau ga kadaluarga ga

P : Misal selama daily check ada yang melanggar, e bukan melanggar ya istilahnya ga sesuai dengan ini itu nanti

I : Jadi nanti setelah daily check in, saya minta tim untuk membuat laporan, laporannya itu isu2 apa saja yang mereka temukan di lapangan. Nah setelah itu selesai, itu nanti kita akan undang mitra-mitra usaha jadi kita paparkan he mitra usaha jadi ini lo temuan tim kami di lapangan seperti ini seperti ini seperti ini tolong segera diperbaiki dengan jangka waktu 1x 7 minggu nih misalkan. Jadi nanti silahkan diperbaiki nanti kita akan check lagi minggu depan kalau kamu ga mengindahkan kita keluarkan surat peringatan pertama

P : sama kayak tadi pembinaan

I : Heem pembinaan sebenarnya. Selain itu juga ada pricing trus ini *brandling of staf*. Jadi kita mau mengangkat local content ya jadi staf, karyawan di bandara itu groomingnya harus bagus dia harus dandan, dia harus pakek uniform yang bagus, rambutnya rapi tampilannya juga menarik, ada ketika dating dia nyapa, dia bisa pakek bahasa inggris dia bisa pakek bahasa jawa. Nah itu hal-hal yang kita pengen e miliki gitu di bandara sebenarnya. Ini lagi aku konsepin sih

P : Mau dimulai

I : enggak, ini sebentar lagi aku bikini. Terus marketing kita promosi kita jadi misalnya kayak promosi terkait di gerai clear Ga sih promosinya gimana contohnya kayak buy 1 get 1 atau promosinya kayak mobile payment kayak OVO, DANA, GoPay, LinkAjar dkk. Terus dari sisi inventori juga kita check, mechanical dkk juga kita cek sih sebenarnya makanya ini lagi minggu ini selesai lah

P : Iya pak, sekarang lanjut lagi ke joint venture maksudnya kayak apa ya kerja sama lain selain kerja sama ini ya. Kayak misalnya PT Angkasa Pura ada kayak event entah itu ulang tahun atau apa itu mereka dilibatkan

I : Yes pasti,

P : Ada ga kayak booth makanan karna mereka jual makanan

I : Jadi gini kalau di kontraknya kita ada yang namanya marketing fun, jadi besarnya 0,05 % dari ---- per bulan. Jadi dana itulah yang akan kita gunakan salah satunya untuk joint promotion antara Angkasa Pura 1 dengan tenant. Lalu Angkasa Pura 1 juga memiliki kalender of events. Jadi calendar of event ini itu dananya ini bersama dengan stakeholder jadi misalnya kayak kemarin hari pahlawan ada pameran batik. Pameran batik kemarin kayak fashion show batik itu anggarannya kita tu anggaran dari Angkasa Pura 1 kemudian nanti sponsor-sponsornya itu kita buka, kita open jadi misalnya ada yang dari bakpia kukus yang dia ngasi sponsor kayak souvenir gitu ya dan kawan-kawannya yang lainnya juga ikut bantu. Terus event kayak HUT Angkasa Pura 1 mereka bantu untuk yang sponsor-sponsor gitu

P : Jadi ada kayak kalau ga salah jual batik ada fashion show batik mereka bisa juga buka.

I : Bisa

P : Tapi keuntungannya itu juga untuk mereka atau

I : Tapi kalau untuk events itu ga ada orientasi keuntungan sih sebenarnya. Jadi kita Cuma 1 memeriahkan atau 2 misalkan kayak shop and win program gitu ya itu anggarannya dari Angkasa Pura 1 jadi dana itu kita minta untuk menyediakan arkelik dan kawan-kawan

P : Iya istilahnya tetep dilibatkan aktif ya pak

I : iya pasti. Karna misalkan ada event kayak gitu kayak shop and win program misalnya, mitra kita undang untuk sosialisasi. Mereka kita undang mereka melakukan hard selling dkk.

P : Berarti ini udah menjawab yang ke dua proses pembagian hasilnya kalau ada tadi

I : Hmm pada dasarnya events itu enggak orientasi ke ini sih, atau yang mungkin yang digambarin seperti apa?

P : Kalau yang saya misalnya ada HUT ya karena mereka juga ada yang jual makanan terus di lapangan ada yang jual booth lapangan gitu

I : O enggak, karna kalau HUT gitu dia pada dasarnya lebih ke internal sih sebenarnya. Mereka ga buka untuk booth-booth gitu enggak

P : enggak ya, tapi tadi untuk sponsor gitu udah

I : Iya kalau sponsor iya

P : Berarti lanjut lagi untuk sisi persaingannya karna kan tadi 97 tenant ya pak ya yang menaungi ya pak terus selama ini melihat hubungan yang terjalin itu seperti apa?

I : Baik-baik aja

P : Maksudnya antar sesama tenant dulu

I : O sesama tenant ya, aku kalau sesama tenant karna aku baru pindah, bentar ya

P : Maaf ya pak jadi ganggu

I : Iya gakpapa-gakpapa, tak sampa pokoknya ya. Ayo lanjut lagi gakpapa-gakpapa

P : Iya jadi istilahnya selama ini jadi apa ya bagian yang menaungi banyak usaha melihat hubungan yang terjalin antara mereka karna kalau kayak taksi itu kan ga Cuma ada 1 taksi terus rumah makan gak Cuma ada 1 rumah makan nah pasti kan ada persaingannya, nah selama ini gimana melihatnya?

I : Nah kalau di bandara, di bandara ni ya kebetulan bisnisnya agak beda. Jadi kalau kayak retail sama f&b itu jarang yang head to head areanya dijadikan 1 karna kita pada dasarnya gini nih. Enggak mungkin kayak sini coffeshop sini coffeshop karna apa principal salah satunya pasti gak mau misalnya kayak starbucks ni langsung ngomong ya, starbucks sama coffe bean gitu dia ga mau dihadapin karna apa karna beda kelas gitu. Iya serius dia gamau makanya dia gak mau. Makanya kayak yang gitu-gitu dia udah beda. Di tempat kita itu kita menjaga agar mitra usaha ga saling kanibal. Jadi kalau ada ER&Grab, Roti O ya sampingnya ga ada yang namanya Papa Roti, Bread Papa, pasti somewhere di area sini ada coffe shop Grab&Go dkk nanti baru di area yang lainnya itu ada jadi ga yang di sini ada coffeshop, coffeshop 3 itu enggak

P : Iya istilahnya dipencar gitu ya pak

I : Iya pasti, ya jadi masih ini lah

P : Berarti salah satu cara memantau para tenant tadi untuk bersaing dengan sehat ada daily check ya pak sudah dijawab di awal tadi sama menjaga mitra usaha tadi ya.

I : heem

P : Kalau ini sekarang di sisi konflik, selama menjalin kerja sama dengan banyak kelompok usaha, persoalan apa yang mungkin pernah muncul

I : Yang mana ni yang

P : Antara yang Bagian Sales dengan

I : Mitra usaha. Ya sebenarnya sih kayak konflik-konfliknya penyelesaian kewajiban, penyelesaian piutang sih sebenarnya. Tapi kalau udah penyelesaian piutang itu enggak ke sales langsung biasanya ya karna itu penyelesaiannya nanti dari dari finance dulu pasti baru itu nanti ke kita. Terus masalah adenum2 sih ya paling gitu masih normal-normal sih ga ada masalah sih sebenarnya.

P : Normal ya

I : Enggak yang sampai sengketa ini ga

P : Sampai crush

I : Enggak

P : Normal aja, selama ini juga ga pernah terdengar ada konflik antar sesama pengelola tenants ya pak kayak misal taksi rebutan penumpang atau apa

I : Enggak ada

P : Ngga ada ya, yang penyelesaiannya itu perlu melibatkan harus dibicarakan bertiga gitu. Angkasa Pura penengah

I : Kalau f&b kayaknya ga sampai kayak gitu ya. Yang sampai kayak gitu mungkin line transportation ya. Line transport itu misalnya kayak yang taksi atau pun yang cargo, nah kalau yang di situ mungkin ada. Tapi kalau retail f&b ga ada di sini

P : Ini lebih ke penyelesaiannya sih. Akomodasi, tindakan seperti apa yang PT Angkasa Pura lakukan guna menyelesaikan permasalahan yang muncul dengan pengelola tenant

I : Ya mediasi. I melakukan mediasi yang ke dua melakukan evaluasi atau kajian-kajian atas permasalahan yang terjadi gitu ya dari sisi legalnya dari sisi komersialnya seperti apa dari sisi finansialnya seperti apa, kita akan biasanya kalau sekarang ada permasalahan-permasalahan nih ya kaya contohnya ada ruangan yang kosong yang ---- itu kan juga permasalahan buat kita, ada mitra yang mengembalikan. Nah kita biasanya akan ada rapat evaluasi, kita cek dari sisi legal, komersial, dari sisi e financial gimana, mereka ada piutang kah atau ga gitu dari sisi salesnya gimana dari sisi legalnya perlu addendum kah perlu surat --- dkk normal sih kalau itu

P : Normal, terus langkah apa saja yang mungkin dilakukan PT Angkasa Pura untuk terus menciptakan lingkungan kerja sama yang baik dengan para tenant kayak

I : Oke kita sebenarnya macem2 ya programnya kayak effective partnership, I kita bisa melakukan tenant gathering I

P : O pernah ada ya pak

I : Ada, kalau tenant gathering ada, coffe morning juga ada. Coffe morning ini dengan komunitas bandara seluruhnya

P : Biasanya di mana itu dilakukan pak?

I : Terakhir kemarin di kepatihan, kepatihan mana sih kepatihan kalau ga salah. Itu yang buka wakil gubernur itu ada bajunya. Baju komunitas, karna kemarin pak GM bilang ini luar biasa komunitas bandara udah didukung sama pemerintah daerah, wakil gubernur kemarin yang buka langsung

P : Jadi semua tenant dilibatkan ya?

I : Iya, tenant-tenant kita undang terutama kayak airlines, jadi stakeholdernya Angkasa Pura I sih ya sebenarnya kita undang

P : heem, kalau akrab kan konfliknya minim. Sepertinya itu sih pak

I : Yakin?

P : Nanti kalau kurang boleh ke sini lagi

I : Boleh-boleh

P : sama tadi kayak, o iya tadi listrik telepon air itu tadi di awal sewa ruang itu udah termasuk ya

I : O enggak beda, utilitas itu exclude sewa ruang jadi sewa ruang konsensi, nanti utilitas ada sendiri. Utilitas sesuai dengan pemakaian

P : O sesuai pemakaian setiap bulan gitu berarti mereka harus ke sini

I : Iya

P : sama apa ya tadi kayak ada yang kurang.

I : Sorry bentar ya dek

P : Iya pak, sama ini yang terakhir ini sih pak tadi fasilitasnya ruang sama yang lain-lain itu. Tadi dibilang kan bangunannya mereka mendirikan sendiri maksudnya medesain sendiri lah apa-apa, tapi nanti kalau pas mereka sewanya udah selesai udah habis itu nanti bangunannya

I : Balikin ke semula, dikontrak dibalikin ke semula. Kalau kita itu ada namanya tenant design gateline jadi di ANgkasa pura 1 itu ada yang namanya tenant design gatelinse ini contohnya ya jadi selama mereka mendesain itu ada yang namanya desain approval dulu

P : ee disetujui atau tidak

I : Ada disetujui atau tidak dan kita punya guideline, misal ini konsepnya ya jadi konsepnya seperti ini, skemannya seperti apa zoningnya kemudian nanti dari sisi lain2nya ya jadi ada aksen kota gede ini misalnya, aksen atapnya, pojokannya gitu-gitu contoh aplikasinya seperti apa

P : Mereka boleh mendesain sesuai keinginan mereka tapi tetep harus

I : Ngikuti tenants desain guidelines secara pasar

P : Iya pak itu sih pak, sementara itu dulu

I : Oke sama-sama

P : Sama tadi kalau boleh saya mau foto

