

Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara (UPBU) Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima

Hafid Datul Ravia¹ Yunus Purnama²

Program Studi D-IV Manajemen Transportasi Udara, Sekolah Tinggi Teknologi Kedirgantaraan Yogyakarta, Kabupaten Bantul, Provinsi Daerah Istimewa Yogyakarta, Indonesia^{1,2}

Email:

Abstrak

Judul penelitian ini dilatar belakangi oleh sebuah artikel yan menyatakan bahwa Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima mengalami penurunan jumlah penumpang meskipun Bandar Udara Bima adalah salah satu bandar udara penting di wilayah tersebut, sebagai pintu gerbang utama untuk kedatangan dan keberangkatan penumpang, Penelitian ini ditujukan untuk mengetahui bagaimana strategi promosi UPBU dalam upaya meningkatkan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima. Selain itu penelitian ini juga bertujuan untuk mengetahui apakah strategi promosi yang telah dilakukan UPBU berpengaruh terhadap peningkatan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima. Penelitian ini menggunakan metode deskriptif kualitatif dengan teknik pengumpulan data berupa observasi, wawancara, dokumentasi dan studi pustaka, Penelitian dilakukan di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima Pada Agustus 2023-Februari 2024 Subjek pada penelitian ini adalah Kepala Subtata Bagian Usaha, Kepala Seksi Pelayanan dan Kerjasama, dan staff. Kesimpulan yang didapatkan dalam penelitian ini yang pertama adalah Strategi yang dilakukan oleh UPBU Bima adalah meningkatkan fasilitas Bandar Udara Bima dan menggunakan bauran promosi Pemasaran (*Social Media*), serta meningkatkan kerjasama dengan pihak maskapai maupun penambahan rute baru, dan strategi promosi paling efektif dalam meningkatkan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima adalah Strategi S-O Menggunakan Kekuatan Untuk Memanfaatkan Peluang Yang Ada.

Kata Kunci: Strategi, Promosi, Meningkatkan Jumlah Penumpang

Abstract

*The title of this research is motivated by an article which states that Sultan M. Salahuddin Bima Airport has experienced a decline in the number of passengers even though Bima Airport is one of the important airports in the region, as the main gateway for the arrival and departure of passengers. This research is aimed at find out how UPBU's promotional strategy is in an effort to increase the number of passengers at Sultan M. Salahuddin Bima Airport. Apart from that, this research also aims to find out whether the promotional strategies that have been implemented by UPBU have an effect on increasing the number of passengers at Sultan M. Salahuddin Bima Airport. This research uses a qualitative descriptive method with data collection techniques in the form of observation, interviews, documentation and literature study. The research was conducted at Sultan M. Salahuddin Bima Airport in August 2023-February 2024. The subjects in this research were the Head of the Business Section, Head of the Service Section and Collaboration, and staff. The first conclusion obtained in this research is that the strategy carried out by UPBU Bima is to improve Bima Airport facilities and use a Marketing promotion mix (*Social Media*), as well as increasing cooperation with airlines and adding new routes, and the most effective promotional strategy in increasing the number of passengers at Sultan M. Salahuddin Bima Airport is the S-O Strategy of Using Strength to Take Advantage of Existing Opportunities.*

Keywords: Strategy, Promotion, Increasing the Number of Passengers



This work is licensed under a [Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License](https://creativecommons.org/licenses/by-nc/4.0/).

PENDAHULUAN

Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima adalah salah satu bandar udara penting di wilayah tersebut. Sebagai pintu gerbang utama untuk kedatangan dan keberangkatan penumpang, bandar udara ini memiliki peran strategis dalam memfasilitasi mobilitas dan pertumbuhan ekonomi di kawasan tersebut. Wilayah yang biasa disebut Mbojo dalam bahasa Bima ini mempunyai beberapa sektor yang dapat diunggulkan seperti peternakan, perikanan, hasil laut, dan pariwisata. Sektor pariwisata sampai saat ini terus dikembangkan dan ditingkatkan oleh pemerintah daerah dengan segala aspek pendukung pariwisata demi menciptakan kabupaten Bima menjadi Kabupaten yang maju dan semakin baik kedepannya. Keadaan alamnya yang begitu indah, masyarakatnya yang ramah dan keunikan budaya lokalnya yang beranekaragam serta posisinya yang berada pada jalur segitiga emas daerah tujuan wisata Bali, Tanah Toraja dan Komodo telah menempatkan Kabupaten Bima sebagai daerah yang menyimpan sejuta pesona untuk dikunjungi para wisatawan, baik Domestik maupun Mancanegara. Namun, dalam beberapa tahun terakhir, terdapat tantangan dalam meningkatkan jumlah penumpang yang menggunakan bandar udara ini. Hal ini dapat berdampak negatif pada penghentian operasional dan pendapatan bandar udara. Penurunan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima menjadi isu yang perlu mendapat perhatian serius. Faktor-faktor seperti, perubahan preferensi penumpang, dan ketidaksesuaian strategi pemasaran dan pelayanan dapat berkontribusi terhadap penurunan jumlah penumpang. Oleh karena itu, diperlukan strategi yang efektif dari Unit Penyelenggara Bandar Udara (UPBU) untuk meningkatkan jumlah penumpang dan menjamin operasional bandar udara ini. dan dapat di lihat dari table 1 yang menunjukkan menurunnya jumlah penumpang di Bandar udara Sultan M. Salahuddin bima.

Tabel 1. Data Penumpang Komersil Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima Tahun 2018-2022

Tahun	2018	2019	2020	2021	2022	Total
Pesawat Berangkat	3025	2615	1607	1228	1221	9696
Pesawat datang	2936	2615	1607	1228	1223	9609
Penumpang Berangkat	188096	156349	83698	65938	64830	558911
Penunpang Datang	175863	151881	88210	63451	61117	540522

Sumber: Kementerian Perhubungan 2018-2022

Berdasarkan Tabel 1 tersebut dapat dilihat bahwa terjadi penurunan dari jumlah keberangkatan dan kedatangan pesawat selama 3 tahun, sehingga jumlah penumpang juga ikut mengalami penurunan. Tahun 2018 pesawat datang dan berangkat sebanyak 3025 untuk pesawat berangkat dan 2936 untuk pesawat datang, namun jumlahnya turun di tahun 2019 menjadi 2615, dan jumlah pesawat yang beroperasi untuk tahun berikutnya, yaitu 2020 semakin menurun menjadi 1607 dan bahkan pada tahun 2021 kembali menurun menjadi 1228, dan tahun 2022 menjadi 1221. Penurunan jumlah pesawat yang melakukan penerbangan ini di sebabkan oleh, salah satunya yaitu pada tahun 2019, sulitnya meminta lahan kepada masyarakat yang akan digunakan untuk pembangunan perluasan runway dan terminal bandara. Sehingga pihak bandara selalu melibatkan pemerintah daerah setempat untuk melakukan negosiasi kepada masyarakat, seperti yang diucap Kepala Seksi Pelayanan dan Kerjasama, UPBU Sultan Muhammad Salahuddin Bima, Erlangga. (portal.dephub.go.id)

Sama halnya dengan penurunan jumlah pesawat yang berangkat dan datang, penurunan jumlah penumpang yang berangkat dan datang juga dapat di lihat pada data tabel 1. Pada tahun 2018 ke 2019 penumpang berangkat mengalami penurunan sebanyak 31747 orang, di tahun 2019 ke 2020 pun penumpang berangkat mengalami penurunan sebanyak 72651 orang, serta

di tahun 2020 ke 2021 juga terjadi penurunan penumpang sebanyak 17760 orang, dan di tahun 2021 ke 2022 terjadi penurunan sebanyak 1108. Pada data penumpang datang juga terlihat penurunan dari tahun 2018 ke 2019 sebanyak 23982 orang, di tahun 2019 ke 2020 pun penumpang menurun sebanyak 63671 orang, serta di tahun 2020 ke 2021 juga mengalami penurunan sebanyak 24759 orang, dan di tahun 2021 ke 2022 mengalami penurunan sebanyak 2334. Penurunan jumlah penumpang ini disebabkan oleh salah satu maskapai yakni Garuda Indonesia memutuskan untuk henggang dari bandara ini yaitu, terhitung sejak tanggal 1 September 2019. Salah satu alasan berhentinya operasional penerbangan Garuda Indonesia di Bima adalah karena maskapai tersebut mengalami kerugian dan menurunnya jumlah penumpang.

Dari uraian tersebut penulis tertarik untuk mengetahui bagaimana strategi promosi yang di lakukan di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima dan ingin mengetahui apakah strategi promosi tersebut dapat meningkatkan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima. Seperti yang telah di jelaskan bahwa Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima adalah salah satu bandar udara penting di wilayah tersebut. Sebagai pintu gerbang utama untuk kedatangan dan keberangkatan penumpang, bandar udara ini memiliki peran strategis dalam memfasilitasi mobilitas dan pertumbuhan ekonomi di kawasan tersebut tetapi data menunjukkan bahwa jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima bukannya mengalami peningkatan melainkan mengalami penurunan dari tahun ke tahun. Sehubungan dengan uraian di atas penulis akhirnya memutuskan untuk melakukan penelitian dengan judul "Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara (UPBU) Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima". Berdasarkan latar belakang di atas, maka penulis merumuskan masalah sebagai berikut: Apa saja faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima? Sejauh mana efektivitas strategi UPBU yang telah dilaksanakan dalam meningkatkan jumlah penumpang di bandar udara tersebut? Adapun tujuan yang ingin di capai dalam penelitian ini, yaitu: Untuk mengidentifikasi faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima. Untuk mengevaluasi efektivitas strategi UPBU yang telah dilaksanakan dalam meningkatkan jumlah penumpang di bandar udara Sultan M. Salahuddin Bima. Penelitian ini akan difokuskan pada strategi pemasaran dan pelayanan di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima sebagai faktor yang berpotensi mempengaruhi jumlah penumpang. Sehingga pembahasan tidak melebar ke pembahasan lain yang tidak sesuai dengan judul yang sudah ditulis.

Landasan Teori

Dalam penelitian ini diperlukan adanya kumpulan teori-teori yang akan menjadi pedoman dalam melaksanakan penelitian. Setelah masalah penelitian maka langkah selanjutnya adalah mencari konsep-konsep dan generalisasi hasil penelitian yang dapat di jadikan sebagai landasan teoritis untuk pelaksanaan penelitian (Sugiyono, 2017). Dalam kajian teori penulis akan menjelaskan apa itu Strategi Unit Penyelenggara (UPBU) Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima.

Pengertian Strategi

Strategi perusahaan harus merujuk pada rencana jangka panjang yang ditetapkan untuk mencapai tujuan bisnis yang telah ditetapkan. Menurut David (2010) Strategi adalah cara untuk mencapai tujuan jangka panjang, strategi bisnis bisa berupa perluasan geografis, difersifikasi, akuisisi, pengembangan produk, penetrasi pasar, rasionalisasi karyawan, divestasi, likuidasi,

dan joint venture. Menurut Rangkuti (2015) pada prinsipnya strategi dapat dikelompokkan berdasarkan tipe-tipe strategi yaitu:

1. Strategi Manajemen. Strategi manajemen meliputi strategi yang dapat dilakukan oleh manajemen dengan orientasi pembangunan strategi secara makro. Misalnya strategi pengembangan produk, strategi penetapan harga, strategi akuisisi, strategi pengembangan pasar, strategi keuangan, dan lain sebagainya.
2. Strategi Investasi. Strategi ini merupakan kegiatan yang berorientasi pada investas. Misalnya apakah perusahaan ingin melakukan strategi pertumbuhan yang agresif atau berusaha mengadakan penetrasi pasar, strategi bertahan, strategi pembangunan suatu divisi atau strategi divestasi dan lain sebagainya.
3. Strategi Bisnis. Strategi bisnis ini sering disebut bisnis secara fungsional karena strategi ini berorientasi pada fungsi-fungsi kegiatan manajemen, misalnya strategi pemasaran, strategi produksi atau operasional, dan strategi yang berhubungan dengan segala keuangan.

Unit Penyelenggara Bandar Udara (UPBU)

Menurut PM Nomor 40 Tahun 2014 Tentang Organisasi dan Tata Kerja Kantor Unit Penyelenggara Bandar Udara. Kantor Unit Penyelenggara Bandar Udara merupakan Unit Pelaksana Teknis di lingkungan Kementerian Perhubungan yang berada di bawah dan bertanggung jawab kepada Direktur Jenderal Perhubungan Udara. Kantor Unit Penyelenggara Bandar Udara dipimpin oleh seorang Kepala. Kantor Unit Penyelenggara Bandar Udara sebagaimana dimaksud dalam Pasal 1, mempunyai tugas melaksanakan pelayanan jasa kebandarudaraan dan jasa terkait bandar udara, kegiatan keamanan, keselamatan dan ketertiban penerbangan pada bandar udara yang belum diusahakan secara komersial. Dalam melaksanakan tugas sebagaimana dimaksud dalam Pasal 2, Kantor Unit Penyelenggara Bandar Udara menyelenggarakan fungsi: Pelaksanaan penyusunan rencana dan program. Pelaksanaan pengoperasian fasilitas keselamatan, SISI udara, sisi darat, dan alat-alat besar bandar udara serta fasilitas penunjang. Pelaksanaan perawatan dan perbaikan fasilitas keselamatan, sisi udara, sisi darat, dan alat-alat besar bandar udara serta fasilitas penunjang. Penyiapan pelaksanaan pelayanan pengaturan pergerakan pesawat udara (Apron Movement Control/AMq serta penyusunan jadwal penerbangan (slot time). Pelaksanaan pengamanan pelayanan pengangkutan penumpang, awak pesawat udara, barang, jinjingan, pos dan kargo serta barang berbahaya dan senjata.

Penumpang

Penumpang memiliki peran krusial dalam industri transportasi. Perjalanan mereka mempengaruhi ekonomi dan dinamika industri serta memengaruhi pengalaman dan layanan yang ditawarkan oleh penyedia layanan transportasi. Penumpang adalah seseorang yang menumpang atau naik dan turun setelah sampai tujuan menggunakan transportasi baik itu pesawat, kereta api bus maupun jenis transportasi lainnya, Penumpang bukan termasuk awak yang menjalankan atau melayani transportasi tersebut, Menurut Handoyo dan Sudibyo (2011) penumpang adalah setiap orang, kecuali awak pesawat maupun awak pesawat cadangan yang berada dalam pesawat yang dilengkapi dengan dokumen penumpangnya yaitu tiket pesawat atau sejenisnya. Penumpang Memiliki Kategori dan Kondisi Khusus: Kategori Umur: Terdiri dari beragam kelompok usia, mulai dari anak-anak, remaja, dewasa, hingga lansia. Kondisi Khusus: Beberapa penumpang mungkin memiliki kondisi khusus seperti kebutuhan mobilitas, kesehatan, atau kebutuhan layanan khusus lainnya.

Bandar Udara Sultan M Salahuddin Bima

Bandar Udara Sultan Muhammad Salahuddin di Kota Bima, Nusa Tenggara Barat, Indonesia, dibangun oleh pemerintah Indonesia sebagai bagian dari pengembangan infrastruktur transportasi udara di wilayah tersebut. Bandar Udara Sultan Muhammad Salahuddin diresmikan pada Juli 1972 dan tergolong dalam kelas II dimana jumlah penumpang di atas 250.001-500.000 orang per tahun. Bandar Udara Sultan Muhammad Salahuddin Bima merupakan salah satu hub penting dalam sistem transportasi udara di wilayah Nusa Tenggara Barat, mendukung konektivitas dan pertumbuhan ekonomi regional melalui layanan penerbangan domestiknya. Adapun rincian mengenai Bandar Udara M. Salahuddin Bima: Lokasi: Terletak sekitar 15 kilometer sebelah utara Kota Bima, menjadi pintu gerbang udara utama untuk wilayah ini. Ukuran dan Infrastruktur: Landasan Pacu: Bandar udara ini memiliki satu landasan pacu dengan panjang sekitar 2.250 meter yang mampu menampung pendaratan pesawat berukuran sedang hingga besar. Terminal Penumpang: Memiliki terminal penumpang yang melayani penerbangan domestik. Meskipun mungkin tidak sebesar bandar udara internasional, terminal ini menyediakan fasilitas dasar seperti ruang tunggu, konter check-in, dan area kedatangan. Menurut Moelong (2017) subjek merupakan pendiskripsian subjek penelitian sebagai informan, pada artian ini subjek merupakan orang yang dapat memberikan informasi tentang situasi dan kondisi latar penelitian. Adapun subjek dalam penelitian ini ditujukan kepada key informan, key informan merupakan informan kunci yang dianggap bisa memberikan informasi secara detail. Adapun key informan dalam penelitian ini adalah Kepala Subbagian Tata usaha, Kepala Seksi Pelayanan Dan Kerjasama, kepegawaian.

Bauran Promosi

Bauran promosi merupakan alat komunikasi antara perusahaan dengan konsumen atau calon konsumen, Bauran promosi menurut Kotler dan Armstrong (2014) bauran promosi adalah perpaduan spesifik iklan, promosi penjualan, hubungan masyarakat, penjual personal, dan sarana pemasaran langsung yang digunakan perusahaan untuk mengkomunikasikan nilai pelanggan secara persuasif dan membangun hubungan pelanggan, gabungan dari alat-alat promosi yang dirancang untuk mencapai tujuan serta memberikan informasi yang mengarahkan konsumen untuk terbujuk melakukan pembelian.

Analisis SWOT

Analisis SWOT adalah teknik yang digunakan untuk membantu individu atau organisasi mengidentifikasi Kekuatan, Kelemahan, Peluang, dan Ancaman yang terkait dengan suatu proyek, bisnis, atau organisasi. Metode ini membantu mengembangkan strategi yang solid untuk memprioritaskan pekerjaan yang perlu dilakukan untuk mengembangkan bisnis. Rangkuti (2015) menjelaskan analisis SWOT adalah identifikasi berbagai faktor secara sistematis untuk merumuskan strategi perusahaan. Proses pengambilan keputusan strategis selalu berkaitan dengan pengembangan misi, tujuan, strategi, dan kebijakan perusahaan. Berikut ini merupakan penjelasan dari analisis SWOT yaitu:

1. Kekuatan (*strengths*). Kekuatan adalah sumberdaya, keterampilan, atau keunggulan-keunggulan lain yang berhubungan dengan para pesaing perusahaan dan kebutuhan pasar yang dapat dilayani oleh perusahaan yang diharapkan dapat dilayani. Kekuatan adalah kompetisi khusus yang memberikan keunggulan kompetitif bagi perusahaan dipasar.
2. Kelemahan (*weakness*). Kelemahan adalah keterbatasan atau kekurangan dalam sumber daya, keterampilan, dan kapabilitas yang secara efektif menghambat kinerja perusahaan.

- Keterbatasan tersebut dapat berupa fasilitas, sumber daya keungan, kemampuan manajemen dan keterampilan pemasaran merupakan sumber dari kelemahan perusahaan.
3. Peluang (*opportunity*). Peluang adalah situasi penting yang menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Perubahan-perubahan merupakan suatu sumber peluang seperti perubahan teknologi dan meningkatnya hubungan antara perusahaan dengan pembeli merupakan gambaran peluang bagi perusahaan.
 4. Ancaman (*threats*). Ancaman adalah situasi penting yang tidak menguntungkan dalam lingkungan perusahaan. Ancaman merupakan pengganggu utama bagi posisi sekarang atau yang diinginkan perusahaan.

Tujuan analisis SWOT adalah mengidentifikasi kekuatan dan kondisi yang memiliki dampak potensial pada formulasi dan implementasi strategi pemasaran perusahaan. Ini merupakan langkah penting atas dasar dua alasan, pertama setiap perubahan dalam lingkungan eksternal bisa menimbulkan dampak serius pada pasarpasar sebuah perusahaan. Kedua, langkah ini dapat memberikan peluang untuk menyusun aspek-aspek terpenting untuk dievaluasi.

Peneletian yang Relevan

Tabel 2. Penelitian yang Relavan

No	Nama	Tahun	Judul	Hasil Penelitian
1.	Muhammad Ali Imron.	2019	Penerapan Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Pada Maskapai Citilink Bandar Udara Halim Perdana Kusuma	Kebutuhan masyarakat akan transportasi udara untuk jarak jauh cukup tinggi, terlihat dari jumlah penumpang dari penerbangan domestic maupun internasional. terjadi peningkatan dari 3 semester akhir tahun 2018 ke semester awal tahun 2019 yakni terjadi peningkatan jumlah penumpang sebesar 6,307.
2.	Muhammad Shobirin, Hapzi Ali.	2019	Strategi Pengembangan Infrastruktur dalam Meningkatkan Pelayanan Penumpang di Bandar Udara Internasional Soekarno Hatta Cengkareng	Analisis SWOT menunjukkan bahwa Bandara Internasional Soekarno- Hatta dengan total nilai rata-rata tertimbang 2,885 pada matrix IFAS menunjukkan strategi perusahaan dalam memanfaatkan kekuatan dan meminimalkan kelemahan berada di atas rata-rata dan kondisi internal perusahaan cenderung kuat. Sedangkan nila faktor eksternal Bandara Internasional SoekarnoHatta di atas rata-rata 2,5, Bandara Internasiona Soekarno-Hatta harus tetap berupaya maksima untuk memanfaatkan peluang eksternal dan menghindari ancaman yang dapat mempengaruhi perusahaan.Terdapat empat alternatif strategi yang dapat diterapkan Bandara Internasional Soekarno Hatta Cengkareng yaitu SO, WO, ST, WT sehubungan dengan pengembangan infrastruktur dalam meningkatkan pelayanan penumpang di Bandara

Sumber: Penelitian Terdahulu

Adapun perbedaan penelitian ini dengan penelitian terdahulu adalah penelitian ini membahas mengenai “Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara (UPBU) Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M. Salahudcdin Bima.” Penelitian ini berfokus pada penerapan strategi promosi oleh UPBCU dalam meningkatkan jumlah penumpang ,serta dari strategi promosi UCPBU akan di lihat mana strategi yang efektif dalam upaya meningkatkan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima.

METODE PENELITIAN

Metode penelitian merupakan suatu alat yang didalam pencapaian tujuannya berguna untuk memecahkan masalah penelitian. Menurut Sugiyono (2021) metode penelitian merupakan proses kegiatan dalam bentuk pengumpulan data, analisis dan memberikan interpretasi yang terkait dengan tujuan penelitian. Dalam penelitian ini peneliti menggunakan metode analisis deskriptif dengan pendekatan kualitatif atau biasa disebut dengan deskriptif kualitatif. Menurut Sugiyono (2010) metode deskriptif didefinisikan sebagai metode yang digunakan untuk menggambarkan atau menganalisis suatu hasil penelitian tetapi tidak digunakan untuk membuat kesimpulan yang lebih luas. Berdasarkan pengertian tersebut, dapat disimpulkan bahwa metode analisis deskriptif merupakan metode penelitian untuk membuat gambaran mengenai peristiwa atau kejadian yang ada. Metode ini digunakan supaya penulis lebih mudah memperoleh informasi serta dapat mendeskripsikan hasil temuan penelitian di lapangan terkait pelaksanaan, penerapan, hingga pada kegiatan promosi UPBU Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima dalam upaya meningkatkan jumlah penumpang. Penelitian ini dilakukan untuk menggambarkan keadaan yang sebenarnya terjadi di lapangan berdasarkan fakta atau kejadian dan data yang ada, kemudian data tersebut di analisis lebih lanjut sehingga menghasilkan sebuah kesimpulan yang dapat digunakan untuk memberikan saran. Penelitian ini dilakukan di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima. Penelitian ini dilaksanakan pada Agustus 2023-Februari 2024. Adapun jenis dan sumber data yang di gunakan dalam penelitian ini adalah:

1. Data Primer. Menurut Sugiyono (2018) Data primer yaitu sumber data yang langsung memberikan data kepada pengumpul data. Data dikumpulkan sendiri oleh peneliti langsung dari sumber pertama atau tempat objek penelitian dilakukan. pengumpulan data dalam penelitian ini melalui cara berupa wawancara kepada kepala Tata Usaha di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima.
2. Data Sekunder. Menurut Sugiyono (2018) data sekunder yaitu sumber data yang tidak langsung memberikan data kepada pengumpul data, misalnya lewat orang lain atau lewat dokumen. Dalam penelitian ini yang menjadi sumber data sekunder adalah buku, jurnal, artikel yang berkaitan dengan topik penelitian. Data sekunder dalam penelitian ini dapat berupa observasi, dan dokumentasi.

Teknik Pengumpulan Data

Teknik pengumpulan data merupakan suatu cara untuk memperoleh data serta segala informasi yang di butuhkan maka penulis akan menggunakan teknik pengumpulan data sebagai berikut.

1. Observasi. Menurut Julmi (2020) observasi dibedakan menjadi dua, yaitu observasi non-partisipan dan observasi partisipan. Observasi non- partisipan yaitu peneliti mengamati partisipan tanpa berinteraksi langsung dengannya. Sedangkan dalam observasi partisipan, peneliti ikut berpartisipasi menjadi bagian dari kelompok yang diteliti dan Belajar melalui pengalaman langsung. Observasi bertujuan untuk mendapatkan informasi dan

mendeskripsikan suatu aktivitas, individu, serta kejadian berdasarkan sudut pandang individu. Menurut Sugiyono 2017 mengklarifikasikan observasi menjadi observasi berpartisipasi (*participant observation*), observasi terus terang atau observasi tersamar (*over observation and covert observation*) dan observasi yang tak berstruktur (*unstructured observation*). Adapun observasi yang digunakan penelitian ini adalah observasi terus-terang dan tersamar (*over observation and covert observation*). Observasi terus terang atau tersamar (*over observation and covert observation*). Penulis dalam melakukan pengumpulan data menyatakan terus terang kepada sumber data, bahwa ia sedang melakukan penelitian. Jadi mereka yang diteliti mengetahui sejak awal sampai akhir tentang aktivitas penelitian. Tetapi dalam suatu saat peneliti juga tidak terus terang atau tersamar dalam observasi, hal ini untuk menghindari kalau suatu data yang dicari merupakan data yang dirahasiakan.

2. Wawancara. Menurut Tersiana (2018) wawancara merupakan pengumpulan data pada penelitian yang digunakan untuk mengetahui hal-hal secara mendalam. Wawancara dilakukan melalui tanya-jawab secara langsung, dengan objek yang digunakan sebagai penelitian. Menurut Sugiyono 2017 mengemukakan beberapa wawancara, yaitu wawancara terstruktur, semi-terstruktur dan tidak terstruktur. Adapun wawancara yang di gunakan dalam penelitian ini adalah wawancara semi-terstruktur. Wawancara semi-terstruktur digunakan oleh peneliti pada penelitian ini supaya pihak narasumber dapat lebih bebas dalam menyampaikan pendapat terhadap permasalahan yang sedang diteliti. Wawancara ini akan ditujukan kepada informan yang berkompeten untuk menjawab permasalahan sesuai dengan rumusan masalah dalam penelitian. Dalam penelitian ini penulis akan melakukan wawancara dengan Kepala Tata Usaha UPBU Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima, Kepala Seksi Pelayanan, Dan Kerjasama , Kepegawaian. Penulis akan mengajukan 10-15 pertanyaan kepada narasumber dan peneliti akan melakukan wawancara dengan narasumber dengan durasi 10-20 menit, namun jumlah pertanyaan dan durasi wawancara tersebut mungkin dapat berubah karena akan disesuaikan dengan kesediaan narasumber.
3. Dokumentasi. Menurut Julmi (2020) dokumentasi merupakan dokumen yang berisi informasi yang relevan mengenai pertanyaan penelitian. Tujuan dari dokumentasi adalah untuk mengumpulkan data tentang latar belakang dan konteks sejarah penelitian. Dokumentasi berupa laporan, foto, gambar, wawancara, dan sebagainya. Dalam penelitian ini digunakan teknik dokumentasi sebagai sarana untuk mengumpulkan data dari sumber non-insani sumber ini terdiri dari dokumen dan rekaman. Rekaman yang dimaksud yaitu setiap tulisan pernyataan yang dipersiapkan oleh atau untuk individual Dalam penelitian ini penulis akan mengumpulkan data berupa berita dan juga foto yang berhubungan dengan penelitian dengan tujuan untuk mendapatkan informasi yang mendukung analisis data. Adapun dokumentasi yang dilakukan dalam penelitian ini yaitu hanya menggunakan foto *intagram* @BandarUdaraSultanM.SalahuddinBima dikarenakan setelah penelitian langsung Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima menggunakan salah satu bauran promosi online and social media dengan sosial media instagram sebagai media promosi.
4. Studi Pustaka. Menurut Sugiyono (2021) menjelaskan bahwa studi pustaka berkaitan dengan kajian teoritis dan referensi lain yang berkaitan dengan nilai, budaya dan norma yang berkembang pada situasi sosial yang diteliti, selain itu studi pustaka sangat penting dalam melakukan penelitian, hal ini dikarenakan penelitian tidak akan lepas dari literatur literatur ilmiah. Menurut Nazir (2013) studi pustaka merupakan teknik pengumpulan data dengan mengadakan studi penelaah terhadap bukubuku, literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan. Berdasarkan kedua pengertian tersebut dapat disimpulkan bahwa studi

pustaka adalah teknik pengumpulan data yang dilakukan dengan cara menganalisis sumber pustaka yang memuat informasi yang berkaitan dengan penelitian. Sumber pustaka dapat diperoleh melalui buku, jurnal, berita, majalah atau literatur-literatur, catatan-catatan, dan laporan-laporan yang ada hubungannya dengan masalah yang dipecahkan sumber-sumber lainnya yang relevan dengan penelitian. Adapun studi pustaka dalam penelitian ini akan mengambil sumber pustaka berupa penelitian terdahulu untuk mengetahui kekuatan, kelemahan, ancaman, dan peluang dari strategi promosi yang sudah diterapkan oleh UPBU Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima.

HASIL PENELITIAN DAN PEMBAHASAN

Hasil Observasi Mengenai Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima

Peneliti melaksanakan kegiatan On The Job Training (OJT) di Bandara Udara Sultan Muhammad Salahuddin Bima selama 2 (dua) bulan, terhitung dari tanggal 1 Agustus 2023-29 September 2023. Didampingi oleh Unit Aviation Security, peneliti melaksanakan inspeksi di airport sekaligus diperkenalkan ruang lingkup Bandar Udara Sultan Muhammad Salahuddin Bima. Observasi yang dilakukan peneliti selama 1 Agustus 2023-5 Agustus 2023 menemukan temuan yaitu Keterbatasan rute penerbangan. Berikut Observasi Mengenai Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara UPBU Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima.

1. Peningkatan Fasilitas dan Pelayanan. UPBU Bima telah melaksanakan renovasi terminal penumpang, perluasan area check-in, pembaruan ruang tunggu, dan penambahan fasilitas hiburan seperti Wi-Fi. Selain itu, pelatihan berkala untuk staf juga dilakukan dengan efektif, baik dalam penggunaan fasilitas maupun ketepatan waktu. Dampaknya sangat positif terhadap kenyamanan penumpang, yang merasa lebih nyaman dengan ruang tunggu yang lebih baik dan fasilitas tambahan seperti Wi-Fi gratis.
2. Promosi dan Pemasaran. UPBU Bima menerapkan strategi promosi melalui media sosial, terutama menggunakan Instagram, untuk menarik lebih banyak penumpang. Strategi ini telah memberikan dampak positif dalam upaya meningkatkan jumlah penumpang di Bandara Sultan Muhammad Salahuddin Bima.
3. Kerjasama. UPBU Bima berhasil mengembangkan kerjasama dengan maskapai melalui negosiasi untuk menambah rute penerbangan dan meningkatkan frekuensi penerbangan yang ada. Hasilnya, terdapat penambahan dua rute baru dan peningkatan frekuensi pada satu rute yang sudah ada.
4. Kebersihan dan Keamanan. UPBU Bima telah meningkatkan kebersihan dan keamanan di seluruh area bandara dengan menambah petugas kebersihan dan keamanan. Langkah ini memastikan bahwa kebersihan dan keamanan di bandara tetap terjaga dengan baik.
5. Pelayanan Khusus. UPBU Bima juga memperhatikan penumpang dengan kebutuhan khusus, dengan menambahkan layanan bantuan khusus untuk lansia dan penyandang disabilitas. Observasi menunjukkan bahwa ada dua petugas khusus yang siap membantu penumpang dengan kebutuhan khusus di area checkin dan keberangkatan.

Hasil Wawancara Mengenai Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara UPBU Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima

Peneliti melakukan wawancara secara langsung di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima pada tanggal 4 juni 2024, tanggal 5 juni 2024 dan tanggal 6 juni 2024. Peneliti mewawancarai 3 (tiga) Petugas UPBU antara lain, Kepala Subtatabagian Usaha, Kepala Seksi Pelayanan dan Kerjasama, Dan Kepegawaian.

1. Kepala Subtatabagian Usaha. Dari Peningkatan fasilitas dan pelayanan Wilfridus menjelaskan Perbaikan dan pemeliharaan fasilitas umum seperti toilet, ruang tunggu, dan area parkir. Terlihat ada 5 toilet baru yang lebih bersih dan modern, serta 2 ruang tunggu yang direnovasi dengan kursi yang lebih nyaman dan fasilitas pengisian daya. Area parkir juga diperluas dan diperbaiki. Penambahan staf di area check-in dan informasi untuk mengurangi waktu tunggu. Sehingga Penumpang terlihat lebih puas dan proses check-in berjalan lebih efisien. Dari segi Promosi dan Pemasaran menjelaskan Pelaksanaan kampanye iklan di media sosial (*Instagram*) dan melalui dinas-dinas pariwisata di bima maupun dompu. Kampanye ini meningkatkan jangkauan informasi tentang bandara, terutama mengenai fasilitas baru dan rute penerbangan baru. Dari segi kerjasama menjelaskan Negosiasi dengan maskapai untuk menambah rute penerbangan dan meningkatkan frekuensi penerbangan yang ada. Hasilnya, ada penambahan 2 rute baru dan peningkatan frekuensi pada 1 rute yang sudah ada. Dari segi Kebersihan dan Keamanan Peningkatan frekuensi pembersihan di seluruh area bandara. Observasi menunjukkan area umum seperti ruang tunggu, toilet, dan area check-in lebih bersih dengan adanya penambahan 3 petugas kebersihan baru yang bekerja dalam shift. Peningkatan jumlah kamera CCTV di area bandara dan penambahan petugas keamanan. Ada 10 kamera CCTV baru yang dipasang di titik strategis dan 3 petugas keamanan tambahan. Dari segi Pelayanan Khusus Penambahan layanan khusus untuk penumpang dengan kebutuhan khusus, seperti layanan bantuan untuk lansia dan penyandang disabilitas. Observasi menunjukkan ada 2 petugas khusus yang membantu penumpang dengan kebutuhan khusus di area check-in dan keberangkatan.
2. Kepala Seksi Dan Kerjasama. Dari peningkatan fasilitas dan pelayanan Air Langga Tisna Wijaya menjelaskan terkait fasilitas di bandara Bima telah merenovasi yang tadinya luasnya 3 ribu meter persegi sekarang telah mencapai luasnya 5 ribu meter persegi jadi dengan bertambahnya fasilitas terminal penumpang itu nanti akan menampung lebih banyak lagi penumpang. Dan untuk pelayanannya kami telah melakukan penambahan staff pada area check in. Dari segi Promosi dan Pemasaran menjelaskan bahwa telah mempromosikan ke maskapai Transnusa dan maskapai Pelita Air barangkali mereka mau melayani operasi penerbangan ke Bima dengan data-data dan jumlah penumpang yang sekarang ada. Dari segi kerjasama menjelaskan bahwa telah bekerjasama dengan dinas-dinas pariwisata di Bima maupun Dompu, supaya mereka juga mempromosikan daerah wisata mereka agar calon penumpang maupun penumpang yang akan terbang ke Bima ini bisa mengetahui bahwa adanya wisata yang menarik di daerah Bima. Dari segi kebersihan dan keamanan menjelaskan bahwa telah melakukan peningkatan kebersihan secara rutin bahkan pimpinan bandara kami melakukan pemeriksaan rutin pada setiap area bandara bahkan di adakannya setiap sabtu itu ada kerja bakti untuk membersihkan seluruh area maupun fasilitas di sekitar bandara. Untuk keamanannya sendiri kami melakukan upaya pelatihan pada setiap staff kami. Dari segi pelayanan khusus telah menyediakan staff yang melayani atau membantu penumpang yang berkebutuhan khusus.
3. Kepegawaian. Dari segi Peningkatan fasilitas dan pelayanan Mastur menjelaskan bahwa telah melakukan peningkatan fasilitas seperti perbaikan dan perluasan di ruang tunggu maupun di kedatangan serta di area parkir, sekarang kan juga sudah ada peningkatan di fasilitas cargonya. Dari segi Promosi dan Pemasaran menjelaskan bahwa dari pihak bandara tentunya pasti ada visi misi dalam mempromosikan Bandara Bima ini, salah satunya untuk meningkatkan transportasi yang lebih baik, lebih maju, dan kami sudah melakukan kerjasama dengan pemda untuk mempromosikan bandara bima kepada manca negara

sehingga mereka tertarik melalui pariwisata yang ada di Bima maupun Dompu. Dari segi kerjasama dari pihak Bandara kerjasama dengan pihak pemda untuk menambahkan Airline salah satunya ada Citilink kan yang sudah masuk sekarang ini dan untuk Transnusanya masih rencana. Dari segi kebersihan dan keamanan pihak Bandara tentu saja melakukan hal itu dengan menambah petugas kebersihan dan untuk keamanannya kami melukan pelatihan dan juga menambah staff pada area check in maupun kedatangan. Dari segi pelayanan khusus juga menyediakan staff tentunya untuk membantu penumpang yang berkebutuhan khusus dengan menyediakan fasilitas seperti kursi roda dan membantunya menggunakan lift.

Hasil Dokumentasi Penelitian Di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima

Peneliti selama melaksanakan On The Job Training (OJT) dan penelitian di Bandar Udara Sultan M Salahuddin Bima tidak hanya melaksanakan Observasi dan Wawancara saja, tetapi peneleti juga mendokumentasikan beberapa hal seperti:

1. Dokumen/SOP *SUSPICIOUS ACTIVITY* BMU

 UPU SULTAN MUHAMMAD SALAHUDDIN BIMA STANDAR OPERASI PROSEDUR SUSPICIOUS ACTIVITY	No. Dokumen Berlaku Efektif 1 Januari 2019	SOP-SA-BMU
---	--	------------

PENGESAHAN	NAMA JABATAN	TANDA TANGAN
DIBUAT OLEH	YANDRI SAMUEL RAGA LAY, A.Md SUPERVISOR AVSEC	
DIPERIKSA OLEH	PUNTO WIDAKSONO, ST KEPALA SEKSI TOKPD	
	ANDI M. YASSER, A.Md INTERNAL QUALITY CONTROL	
DISETUIJI OLEH	LKADEK YULI SASTRAWAN, S.IKom, S.SIT KEPALA KANTOR	

STATUS	TERKENDALI
--------	------------

NO. SALINAN	
-------------	--

Gambar 1. Standar Operasi Prosedur (SOP SA) BMU 1 Januari 2019
 Sumber: UPBU Bima

2. Dokumen / SOP *GAP ANALISIS* BMU

 UPU SULTAN MUHAMMAD SALAHUDDIN BIMA STANDAR OPERASI PROSEDUR GAP ANALISIS	No. Dokumen Berlaku Efektif 1 Januari 2019	SOP-GAN-BMU
--	--	-------------

PENGESAHAN	NAMA JABATAN	TANDA TANGAN
DIBUAT OLEH	YANDRI SAMUEL RAGA LAY, A.Md SUPERVISOR AVSEC	
DIPERIKSA OLEH	PUNTO WIDAKSONO, ST KEPALA SEKSI TOKPD	
	ANDI M. YASSER, A.Md INTERNAL QUALITY CONTROL	
DISETUIJI OLEH	LKADEK YULI SASTRAWAN, S.IKom, S.SIT KEPALA KANTOR	

STATUS	TERKENDALI
--------	------------

NO. SALINAN	
-------------	--

Gambar 2. Standar Operasi Prosedur (SOP GAN BMU) 1 Januari 2019
 Sumber: UPBU Bima

Pembahasan

Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M. Salahuddin Bima

Peningkatan Fasilitas di Bandara Sultan M Salahuddin Bima, seperti renovasi ruang tunggu, perbaikan toilet, dan penyediaan Wi-Fi gratis, memberikan dampak positif. Sehingga Penumpang merasa lebih nyaman dan aman selama berada di bandara, yang dapat meningkatkan niat mereka untuk menggunakan kembali bandara ini di masa depan, Adapun faktor-faktor yang mempengaruhi jumlah penumpang yaitu:

1. Kepuasan penumpang merupakan faktor penting dalam membangun loyalitas. Fasilitas yang baik tidak hanya menarik penumpang baru tetapi juga mempertahankan penumpang lama. Ini menunjukkan bahwa investasi dalam infrastruktur bandara secara langsung berkontribusi pada peningkatan jumlah penumpang.
2. Efektivitas Promosi melalui Media Sosial mengindikasikan bahwa promosi melalui media sosial, terutama yang menyoroti fasilitas baru dan layanan tambahan, cukup efektif dalam menarik perhatian calon penumpang. Kampanye yang dijalankan di platform seperti *Instagram* berhasil meningkatkan kesadaran masyarakat tentang bandara dan fasilitasnya. Media sosial sebagai alat promosi menawarkan biaya yang lebih rendah dibandingkan dengan media konvensional, namun memiliki jangkauan yang luas dan interaktif. Keberhasilan promosi di media sosial menunjukkan bahwa UPBU Bima harus terus mengembangkan strategi digital yang kuat.
3. Kerja Sama dengan Maskapai Penerbangan kerja sama dengan maskapai penerbangan dalam bentuk penambahan rute baru dan promosi bersama berhasil meningkatkan jumlah penumpang. Penumpang cenderung memilih penerbangan yang menawarkan nilai tambah seperti diskon atau fasilitas ekstra di bandara. Kolaborasi yang kuat dengan maskapai penerbangan merupakan strategi yang efektif dalam meningkatkan jumlah penumpang. Hal ini menyoroti pentingnya hubungan baik antara pengelola bandara dan maskapai untuk menciptakan penawaran yang menarik bagi penumpang.
4. Tantangan dalam Persaingan dengan Bandara Lain, Meskipun ada peningkatan dalam jumlah penumpang, bahwa Bandara Sultan M Salahuddin Bima masih menghadapi persaingan ketat dari bandara lain yang memiliki fasilitas lebih canggih atau lebih dekat dengan pusat ekonomi utama. Penumpang yang memilih bandara lain umumnya karena faktor kenyamanan akses dan variasi rute yang lebih luas. Persaingan ini menggarisbawahi perlunya UPBU Bima untuk terus meningkatkan layanan dan menawarkan nilai lebih kepada penumpang, seperti pengurangan waktu tunggu dan peningkatan pengalaman penumpang. Strategi jangka panjang harus mencakup peningkatan layanan transportasi menuju bandara dan penambahan rute penerbangan yang lebih variatif.
5. Respon terhadap Perubahan Regulasi dan Kondisi Ekonomi menyoroti bagaimana perubahan regulasi penerbangan dan kondisi ekonomi yang fluktuatif mempengaruhi operasional bandara. Kenaikan biaya operasional akibat regulasi baru atau penurunan daya beli masyarakat dapat mengurangi jumlah penumpang yang menggunakan bandara ini. UPBU Bima harus bersifat proaktif dalam mengantisipasi perubahan regulasi dan dinamika ekonomi. Ini dapat dilakukan dengan cara merancang paket promosi yang fleksibel, menyesuaikan biaya operasional, dan mengembangkan rencana kontingensi untuk menjaga stabilitas operasional bandara.

Efektivitas Strategi UPBU Yang Telah Dilaksanakan Dalam Meningkatkan Jumlah Penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima

Efektivitas strategi yang telah dilaksanakan oleh UPBU (Unit Penyelenggara Bandar Udara) Bima dalam meningkatkan jumlah penumpang di Bandara Sultan M Salahuddin Bima dapat dianalisis melalui beberapa indikator utama, yang mencakup peningkatan jumlah penumpang keempat indikator dari analisis SWOT (*Strength, Weakness, Opportunity, Threats*). Analisis SWOT berperan penting dalam strategi promosi yang di terapkan oleh UPBU Sultan M.Salahuddin Bima dalam mempromosikan Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima, diketahui bahwa *strength* atau kekuatan yang dimiliki Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima yaitu Peningkatan fasilitas bandara seperti toilet yang lebih modern, ruang tunggu yang nyaman, dan Wi-Fi gratis menjadi daya tarik yang kuat. Dan Staff yang kompeten dan ramah dalam melayani penumpang dan Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima merupakan satu-satunya bandara yang ada (Beroperasi) di Bima Dompu, *Weakness* atau kelemahan yang dimiliki Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima Frekuensi penerbangan yang rendah serta harga tiket yang mahal, *Opportunity* atau peluang yang dimiliki Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima merupakan salah satu bandar udara penting di wilayah Bima sebagai pintu gerbang utama untuk kedatangan dan keberangkatan bandar udara ini memiliki peran strategis dalam memfasilitasi mobilitas dan pertumbuhan ekonomi di kawasan Bima. Dan Peluang untuk menjalin kerja sama dengan maskapai penerbangan untuk promosi bersama dan penambahan rute penerbangan, *Threats* atau ancaman yang dimiliki Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima yaitu Potensi perubahan regulasi penerbangan yang dapat mempengaruhi operasional dan promosi bandara. Serta kondisi ekonomi yang dapat mempengaruhi daya beli masyarakat dan mengurangi minat bepergian. Dari matriks SWOT maka didapatkan 4 langkah strategi yaitu sebagai berikut:

1. Strategi S-O. Menggunakan kekuatan untuk memanfaatkan peluang yang ada.
 - a. Manfaatkan fasilitas modern dan layanan tambahan sebagai konten utama dalam kampanye media sosial, dengan menonjolkan keunggulan untuk menarik wisatawan dan penumpang potensial.
 - a. Jalin kerja sama dengan maskapai untuk membuat paket promosi yang menggabungkan diskon tiket dan fasilitas bandara, seperti lounge premium, guna menarik lebih banyak penumpang.
 - b. Promosikan kualitas pelayanan staf yang ramah dan professional dalam kampanye pariwisata yang ditargetkan untuk menarik wisatawan.
2. Strategi S-T. Menggunakan kekuatan untuk mengatasi atau mengurangi dampak ancaman. Fokus pada peningkatan pengalaman penumpang dengan fasilitas dan layanan berkualitas tinggi yang memiliki fasilitas lebih baik.
3. Strategi W-O. Mengatasi kelemahan dengan memanfaatkan peluang.
 - a. Jalin kemitraan dengan agen perjalanan, hotel, dan maskapai penerbangan untuk melakukan promosi bersama yang dapat memperluas jangkauan promosi tanpa harus meningkatkan anggaran promosi secara signifikan.
 - b. Tingkatkan kompetensi tim promosi dalam pemasaran digital melalui pelatihan dan penggunaan alat pemasaran digital yang lebih canggih untuk memaksimalkan potensi media sosial sebagai platform promosi.
4. Strategi W-T. Meminimalkan kelemahan untuk menghindari ancaman. Siapkan strategi promosi yang fleksibel dan mudah disesuaikan dengan perubahan regulasi penerbangan untuk mengurangi risiko dampak negatif terhadap operasional bandara.

Dari empat kemungkinan alternatif strategi yang telah didapatkan strategi yang paling tepat untuk di gunakan sebagai strategi promosi UPBU Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima untuk meningkatkan jumlah penumpang adalah Strategi S-O (*Strengths-Opportunities*). Strategi S-O merupakan strategi yang di terapkan dengan Menggunakan kekuatan untuk

memanfaatkan peluang yang ada. Adapun Strategi S-O yang didapatkan melalui matriks SWOT adalah:

1. Memanfaatkan Fasilitas dan Layanan yang Sudah Ada UPBU Bima sudah memiliki beberapa kekuatan seperti fasilitas bandara yang modern dan layanan tambahan yang menarik. Strategi S-O memungkinkan penggunaan kekuatan ini secara maksimal dengan mempromosikannya melalui media sosial dan kerja sama dengan maskapai.
2. Peluang Pertumbuhan Pariwisata wilayah Bima dan sekitarnya memiliki peluang pertumbuhan pariwisata yang besar. Dengan menggunakan strategi S-O, UPBU Bima dapat menonjolkan kualitas fasilitas dan layanan bandara dalam kampanye pariwisata, menarik lebih banyak wisatawan dan penumpang.
3. Efektivitas dalam Promosi media sosial sebagai platform promosi yang luas dan hemat biaya sangat cocok untuk memanfaatkan kekuatan yang dimiliki UPBU Bima. Ini akan meningkatkan jangkauan promosi dan menarik lebih banyak penumpang tanpa memerlukan anggaran yang besar.
4. Kolaborasi untuk Efisiensi kerja sama dengan maskapai untuk promosi bersama dapat menciptakan sinergi yang meningkatkan efektivitas promosi dan menambah nilai bagi penumpang, seperti penawaran paket tiket yang menarik.

Implementasi Strategi S-O di Bandar Udara Sultan M.Sallahuddin Bima diantaranya dapat dilakukan dengan langkah sebagai berikut:

1. Promosi Terpadu di Media Sosial: buat kampanye terpadu di media sosial yang menonjolkan fasilitas dan layanan unggulan bandara, serta memanfaatkan testimoni penumpang dan visual yang menarik untuk meningkatkan daya tarik.
2. Kerja Sama dengan Maskapai: lakukan kerja sama dengan maskapai penerbangan untuk membuat paket promosi yang menggabungkan diskon tiket dan layanan premium bandara, yang dapat dipasarkan bersama melalui berbagai saluran promosi.
3. Fokus pada Pariwisata: kerjasama dengan dinas pariwisata untuk mempromosikan Bima sebagai destinasi wisata utama, menggunakan bandara Sultan M Salahuddin sebagai gerbang masuk yang menawarkan pengalaman menyenangkan. Dengan memaksimalkan kekuatan yang ada dan memanfaatkan peluang yang ada, strategi S-O menawarkan pendekatan yang efektif dan efisien untuk meningkatkan jumlah penumpang di Bandara Sultan M Salahuddin Bima.

KESIMPULAN

Berdasarkan hasil penelitian dan pembahasan peneliti dapat menarik kesimpulan tentang Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara Dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima. Sebagai berikut: Faktor-Faktor Yang Mempengaruhi Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima. Strategi peningkatan fasilitas di Bandara Sultan M Salahuddin Bima, seperti renovasi ruang tunggu, perbaikan toilet, dan penyediaan layanan Wi-Fi gratis, terbukti efektif dalam meningkatkan kepuasan penumpang. Penumpang yang merasa nyaman dengan fasilitas ini cenderung lebih sering menggunakan bandara, sehingga berkontribusi pada peningkatan jumlah penumpang. Efektivitas Strategi UPBU Yang Telah Dilaksanakan Dalam Meningkatkan Jumlah Penumpang Di Bandar Udara Bima. Penggunaan media sosial dan platform digital sebagai alat promosi telah memberikan dampak positif dalam memperluas jangkauan pemasaran dan meningkatkan kesadaran masyarakat terhadap layanan bandara. Strategi ini berhasil menarik penumpang baru, terutama dari kalangan yang lebih muda dan aktif secara digital, meskipun masih perlu pengembangan untuk mencapai potensi maksimal dan Kerja sama yang dilakukan dengan

maskapai penerbangan, termasuk penambahan rute baru dan promosi bersama, efektif dalam meningkatkan jumlah penumpang. Penawaran nilai tambah, seperti diskon tiket dan layanan tambahan di bandara, menarik lebih banyak penumpang dan memperkuat posisi Bandara Sultan M Salahuddin Bima sebagai pilihan utama untuk penerbangan di kawasan tersebut.

Berdasarkan penelitian yang peneliti laksanakan, berikut ini ada beberapa saran dari peneliti yang bisa di sampaikan yaitu sebagai berikut:

1. Bagi Perusahaan

- a. Melakukan negosiasi dengan maskapai untuk mendapatkan diskon atau bekerja sama dengan maskapai untuk meningkatkan frekuensi penerbangan, terutama pada rute yang memiliki permintaan tinggi.
- b. Menawarkan rute baru atau menghubungkan bandar udara dengan pusat-pusat utama atau hub yang lebih besar untuk menarik lebih banyak penumpang dan fokuskan pada peningkatan konektivitas dengan bandar udara lain melalui kerja sama dengan maskapai untuk memperluas jaringan penerbangan.
- c. Melakukan penawaran khusus dengan mengadakan paket perjalanan yang mencakup tiket pesawat, akomodasi, dan transportasi untuk menarik wisatawan serta kerja sama dengan bisnis lokal seperti hotel dan penyedia transportasi untuk menawarkan bundling yang lebih menarik bagi penumpang.

2. Bagi Peneliti Selanjutnya. Peneliti selanjutnya dapat yang meneliti Strategi Unit Penyelenggara Bandar Udara UPBU dalam upaya meningkatkan jumlah penumpang di Bandar Udara Sultan M.Salahuddin Bima dapat dikembangkan kembali dengan mencari permasalahan yang lain.

DAFTAR PUSTAKA

- Agustin, WF. 2022. Analisis Strategi Pemasaran Berkonsep Low Cost Carrier (LCC) Untuk Meningkatkan Daya Saing Dengan Pendekatan Analisis Swot Studi Pada Maskapai Penerbangan di PT. Lion Air. *Jurnal Multidisiplin Madani* , 2 (4), 1795-1806.
- Imron, M. A. 2019. Penerapan Strategi Pemasaran dalam Upaya Meningkatkan Jumlah Penumpang pada Maskapai Citilink Bandar Udara Halim Perdana Kusuma Doctoral dissertation, Sekolah Tinggi Teknologi Kedirgantaraan Yogyakarta.
- Peraturan Menteri Perhubungan Republik Indonesia Nomor 77 Tahun 2015 Pasal 1 Ayat 8. Landside Sisi Darat Bandar Udara. Pasal 1 Ayat 9. Airside Sisi Udara.
- Sani Malik Ibrahim. nd. Optimalisasi Konektivitas Transportasi Udara di Bima
- Setiawati, R., Fachrial, P.,Widia, R. 2020. Formulasi Strategi Peningkatan Penjualan Cargo Service Center PT Citilink Indonesia di Jakarta. *Jurnal Manajemen*. Edisi Elektronik, 11(1), 35-44.
- Setyasnomo, S., Zulfia, C. 2020. Strategi Pemasaran PT. Garuda Indonesia pada Pasar Domestik Studi Kasus Rute Jakarta–Makasar. *JTransporter . Journal of Transportation*, 1(1).
- Shobirin, M., Ali, H. 2019. Strategi Pengembangan Infrastruktur dalam Meningkatkan Pelayanan Penumpang di Bandar Udara Internasional Soekarno Hatta Cengkareng. *Jurnal Ekonomi Manajemen Sistem Informasi*, 1(2), 155-168.
- Sugiyono (2018) Objek Dan Subjek Penelitian, Data Primer, Data Sekunder.
- Sugiyono (2021) Desain Penelitian, Metode Penelitian Kualitatif.
- Sugoyono, 2017; Nazir, 2013; Nisak, 2019). Teknik Pengumpulan Data, Observasi, Wawancara, Dokumentasi, Studi Pustaka, Teknik Analisa Data.
- Undang- Undang No.1 Tahun 2009 Tentang Penerbangan Bandar Udara Kawasan di Daratan Dan Perairan Dengan Batas-Batas Tertentu