

DAFTAR ISI

HALAMAN SCAN KTM	ii
HALAMAN PERSETUJUAN	iii
PERNYATAAN ORISINALITAS	iv
DAFTAR TABEL	ix
DAFTAR GAMBAR.....	x
DAFTAR LAMPIRAN.....	xi
BAB I PENDAHULUAN.....	1
1.1 Latar Belakang Masalah.....	1
1.2 Rumusan Masalah	5
1.3 Tujuan Tugas Akhir	5
1.4 Manfaat Tugas Akhir	5
1.4.1 Bagi Penulis	5
1.4.2 Bagi Perusahaan	5
1.4.3 Bagi Universitas	5
1.4.4 Bagi Pembaca.....	6
1.5 Jadwal Tugas Akhir.....	6
1.6 Kerangka Penelitian	8
BAB II GAMBARAN UMUM PERUSAHAAN	9
2.1 Sejarah Perusahaan.....	9
2.2 Visi Misi Perusahaan.....	10
2.2.1 Visi PT. Angkasa Pura I (Persero)	11
2.2.2 Misi PT. Angkasa Pura I (Persero)	11
2.3 Logo Perusahaan	11
2.3.1 Arti Logo	12
2.4 Struktur Organisasi.....	13

2.4.1 Penjabaran Struktur PT. Angkasa Pura I (Persero).....	14
2.5 Kegiatan Produksi Barang dan Jasa	22
BAB III PEMBAHASAN	25
3.1 Landasan Teori	25
3.1.1 Pemasaran Jasa	25
3.1.2 Bauran Pemasaran Jasa.....	25
3.1.3 Konsep <i>Business to Business</i> (B2B)	28
3.1.4 Teknik Negosiasi.....	28
3.2 Metode Penelitian.....	35
3.2.1 Jenis Penelitian	35
3.2.2 Sumber Data.....	37
3.2.3 Teori Pengumpulan Data.....	37
3.3 Analisis dan Pembahasan	39
3.3.1 Hasil Wawancara.....	39
3.3.2 Implementasi Upaya Negosiasi	43
3.3.2.1 Tujuan dan Taktik Negosiasi.....	43
3.3.2.2 Proses Negosiasi	44
3.3.2.3 Evaluasi Proses Negosiasi dan Optimalisasi Kinerja Ruang Periplus	52
3.3.2.4 Hasil Akhir dari Negosiasi	59
BAB IV KESIMPULAN DAN SARAN	61
4.1 KESIMPULAN	61
4.2 SARAN	61
DAFTAR PUSTAKA	63
LAMPIRAN.....	66