

Pengembangan manajemen pendapatan di PT Garuda Indonesia

Teddy Kaswara, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20441010&lokasi=lokal>

Abstrak

ABSTRAK

Manajemen pendapatan merupakan cara memaksimalkan pendapatan dengan mengalokasikan persediaan tempat duduk untuk suatu penerbangan. Dengan tujuan maksimalisasi pendapatan diharapkan keuntungan pada suatu penerbangan akan maksimum. Hal tersebut dapat terjadi karena biaya untuk setiap penerbangan (biaya piilot, awak kabin, bahan bakar, pendaratan dan navigasi) adalah tetap.

Dengan sistem manajemen pendapatan, diharapkan tidak akan terjadi alokasi yang berlebihan pada kelas tarif potongan. Berarti sistem manajemen pendapatan harus membatasi pemesanan pada kelas tarif potongan (terjadi beberapa hari jauh sebelum waktu keberangkatan). Penolakan tersebut berdasarkan harapan adanya pemesanan pada kelas tarif tinggi (terjadi dekat waktu keberangkatan), meskipun masih terdapat kursi yang kosong.

Dalam sistem manajemen pendapatan dikenal 4 (empat) metode optimasi alokasi kapasitas tempat duduk, yaitu:

1. Metode deterministik dengan alokasi partisi.
2. Metode deterministik dengan alokasi nested.
3. Metode probabilistik dengan alokasi partisi.
4. Metode probabilistik dengan alokasi nested.

Sistem pesan tempat (=reservation system) mempunyai hubungan yang erat dengan sistem manajemen pendapatan, dalam hal:

1. Memberikan informasi pemesanan untuk setiap penerbangan.
2. Sarana penyimpanan data (=data bank).
3. Sarana yang menghubungkan pelanggan dengan perusahaan penerbangan.
4. Sarana untuk pengawasan dan pengambilan keputusan.

Permasalahan lain yang berhubungan dengan manajemen pendapatan adalah:

Kebijaksanaan penmanfaatan dan pembatasan pembelian (= purchase restriction).

Kebijaksanaan pemesanan lebih (= overbooking policy).

Tingkat ketidak-hadiran (no-show rate).

Pemesanan secara berkelompok (= group booking).

Metode peramalan permintaan (demand forecasting).

Berikut ini merupakan faktor penunjang implementasi sistem manajemen pendapatan di PT Garuda Indonesia:

Memungkinkan segmentasi pasar, sehingga kebijaksanaan diferensiasi harga dapat dilakukan.

Komputerisasi sistem pesan tempat yang ada, mempunyai kemampuan bagi implementasi sistem manajemen pendapatan.

Program manajemen pendapatan telah dituangkan ke dalam rencana korporasi, rencana bisnis dan rencana fungsi.

Telah dibentuk organisasi yang bertanggung-jawab pada implementasi manajemen pendapatan.

Struktur rute yang bervariasi dan yang satu penerbangan (= single leg), penerbangan lanjutan melalui stasion utama (= hub) dan penerbangan gabungan (= interline).

Kemampuan personil berdasarkan pelatihan dan pendidikan yang telah diterima. Banyak paket perangkat lunak sistem manajemen pendapatan.

Berikut ini merupakan permasalahan yang harus dipecahkan:

Masih kurangnya riset pasar yang dapat mendukung keputusan diferensiasi harga dan banyaknya kelas tarif potongan.

Belum ada pemasukan data pemesanan pada sub-class di dalam sistem pesan tempat.

Belum ada prosedur dalam pengawasan dan evaluasi posisi pemesanan, penentuan batas pemesanan lebih, pemasukan data pemesanan dan penumpang yang terangkut pada setiap sub-class.