

Dynamic pricing strategy of Indonesia air cargo carriers in the domestic market = Strategi penetapan harga dinamis pada pengangkut kargo udara di pasar domestik Indonesia

Iftitah Putri Haditia, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=20494261&lokasi=lokal>

Abstrak

Most of air cargo carriers in Indonesia domestic market are using single pricing strategy and not considering booking time for space pricing. It could be a challenge to optimize the revenue of air cargo carriers. This research aims to optimize air cargo revenue using dynamic pricing strategy by considering different booking time or sales period. This research conducts an empirical analysis of air cargo pricing strategy for Garuda Indonesia on particular significant routes. It concludes that Garuda Indonesia generates more revenues using an optimized dynamic pricing strategy than using single pricing strategy. In practice, this research gives air cargo carriers references in their decision to apply the dynamic pricing strategy.

.....Sebagian besar maskapai pengangkut kargo udara di pasar domestik Indonesia menggunakan strategi penetapan harga tunggal dan tidak mempertimbangkan waktu reservasi untuk penetapan harga dari kapasitas kargo. Ini bisa menjadi tantangan untuk mengoptimalkan pendapatan dari maskapai pengangkut kargo udara. Penelitian ini bertujuan untuk mengoptimalkan pendapatan kargo udara menggunakan strategi penetapan harga dinamis dengan mempertimbangkan waktu reservasi atau periode penjualan yang berbeda. Penelitian ini melakukan analisis empiris strategi penetapan harga kargo udara untuk Garuda Indonesia pada rute-rute penting tertentu. Disimpulkan bahwa Garuda Indonesia menghasilkan lebih banyak pendapatan menggunakan strategi penetapan harga dinamis yang dioptimalkan daripada menggunakan strategi penetapan harga tunggal. Dalam praktiknya, penelitian ini memberikan referensi maskapai pengangkut kargo udara dalam keputusan untuk menerapkan strategi penetapan harga yang dinamis.