

Strategi meningkatkan hunian kamar melalui konsep manajemen hasil (yield management) : studi kasus pada hotel Sahid Jaya Jakarta

Indro Yuwono, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=81256&lokasi=lokal>

Abstrak

Strategi meningkatkan hunian kamar melalui konsep manajemen hasil (yield management) di Hotel Sahid Jaya dilandasi oleh masalah persaingan, karena daya tarik pasar berakibat terjadinya ketidak seimbangan antara penawaran dan permintaan yang mengarah pada perang harga Berpedoman pada model "ICEBERG" dari D.F. Abell untuk menang di pasar tidak cukup hanya mengandalkan produk dalam bentuk fisik, harus dicoba mengembangkan faktor-faktor bukan produk (visible differences) seperti "value/price". Mulai tahun 1994 manajemen mencoba mengimplementasikan konsep Manajemen Hasil (yield management) yang merupakan teknik memaksimalkan pendapatan dengan harga yang wajar.

Konsep diatas memerlukan banyak rencana kerja yang cukup rumit antara lain, membuat ramalan secara harian, menetapkan sistem dan prosedur, strategi & rencana taktis dan sistem umpan balik dan ketepatan informasi. Implementasi "Yield Management " akan berjalan apabila ditunjang dengan sistem database antara lain dengan menggunakan "Hotel Information System" untuk mendapatkan informasi yang tepat dan cepat. Beberapa tahapan yang diperlukan antara lain menetapkan strategi untuk jangka waktu satu, tiga, enam bulan dan strategi jangka panjang.

Kesimpulan yang dapat diperoleh bahwa konsep "Yield Management" sangat tepat untuk diimplementasikan karena terbukti tingkat hunian dan harga rata-rata meningkat pada tahun 1994 dibanding dengan tahun 1993, namun karena baru tahap awal masih diperlukan beberapa rencana kerja dan strategi dalam pelaksanaannya antara lain dengan menggeser segmen pasar dan persediaan kamar.

Beberapa saran yang direkomendasi di sini adalah perlunya team "Yield Management" ditingkatkan motivasinya dan pelatihan staf untuk memahami konsep tersebut harus dilaksanakan secara terus menerus.