

Peran tarif di antara perusahaan penerbangan domestik di Indonesia : studi kasus Garuda Indonesia, Indonesian Airlines, dan Lion Mentari Airlines

Handayani Malihatun, author

Deskripsi Lengkap: <https://lib.ui.ac.id/detail?id=97851&lokasi=lokal>

Abstrak

Berdasarkan teori pada umumnya perusahaan penerbangan komersial hanya akan menerbangi suatu rute kalau rute tersebut memang potensial, maksudnya adalah terdapat permintaan masyarakat akan jasa transportasi udara. Maka dari itu seperti yang terjadi saat ini banyak airlines-airlines baru yang menerbangi rute-rute gemuk karena di rute gemuk tersebut masyarakat pengguna jasa transportasi udara jumlahnya banyak dibandingkan dengan rute lainnya sehingga menyebabkan terjadinya penurunan harga yang sangat murah sehingga menimbulkan perang tarif karena untuk merebut market share yang ada.

Dengan kondisi adanya perang tarif ini persaingan antar maskapai penerbangan nasional pada dasarnya timbul karena adanya reformasi di bisnis penerbangan menyebabkan terjadinya perlombaan mendirikan perusahaan penerbangan sehingga memicu situasi persaingan yang sangat tajam, dan berhimpunnya maskapai penerbangan yang beroperasi pada rute gemuk, karena rute tersebut memiliki demand angkutan yang besar. maka timbul persaingan untuk memperebutkan penumpang. Sejauh persaingan dilakukan secara sehat oleh maskapai penerbangan maka tidak akan timbul hal-hal yang justru akan merugikan perusahaan, tapi yang tampak pada saat ini sudah menjurus pada persaingan yang tidak sehat yaitu "perang tarif".

Dampak adanya perang tarif bagi airlines yang tidak dapat bertahan pada rute gemuk adalah: Pertama, memindahkan rute penerbangannya dari rute gemuk ke rute alternatif. Kedua, mengurangi frekuensi penerbangan di rute gemuk. Ketiga, buka rute tambahan dengan melakukan penerbangan rute panjang, seperti Jakarta-Surabaya-Bali. Jadi maskapai penerbangan tidak hanya melakukan penerbangan tik tok, yaitu Jakarta-Surabaya, Jakarta-Yogyakarta. Keempat, meminimumkan biaya operasional sehingga bisa efisien, Seperti gaji karyawan yang tidak besar, pesawat yang tepat, maintenance dan asuransi yang tidak mahal. Kelima, mengganti armada pesawatnya yang harganya murah dan bahan bakarnya pun irit. Seperti yang dilakukan oleh Lion Air sebelumnya menggunakan Airbus akhirnya memilih pesawat MD 82, karena harga sewanya yang jauh lebih murah, bahan bakarnya lebih irit, dan bisa masuk ke semua rute penerbangan.

Berdasarkan hasil akhir matrix pay off dari Lion Mentari Air VS Indonesia Airlines untuk rute Jakarta - Surabaya, maka strategi yang terbaik bagi Lion Mentari Airlines maupun Indonesia Airlines adalah harga dan SDM dengan nilai matrix pay off sebesar (0,098 ; 0,086), karena nilai terbesar bagi kedua airlines tersebut terletak pada SDM dan harga, dan apabila Lion Mentari Airlines memilih strategi harga maka sebaiknya Indonesia Airlines memilih strategi SDM.

Hasil akhir matrix pay off dari Garuda Indonesia VS Lion Mentari Air untuk rute Jakarta - Medan, maka strategi yang terbaik bagi Garuda Indonesia maupun Lion Mentari Airlines adalah kualitas dan harga dengan nilai matrix pay off sebesar (0,133 ; 0,083), karena nilai terbesar bagi kedua airlines tersebut terletak pada

harga dan kualitas, dan apabila Indonesia Airlines memilih strategi kualitas maka sebaiknya Lion Mentari Airlines memilih strategi harga untuk mengurangi tingkat kerugian yang besar dibandingkan dengan strategi-strategi lainnya.

Sedangkan hasil akhir matrix pay off dari Indonesia Airlines VS Garuda Indonesia untuk rute Jakarta - Yogyakarta, maka strategi yang terbaik bagi Indonesia Airlines maupun Garuda Indonesia adalah SDM dan kualitas dengan nilai matrix pay off sebesar (0,062 ; 0,148), karena nilai terbesar bagi kedua airlines tersebut terletak pada SDM dan kualitas, dan apabila Indonesia Airlines memilih strategi SDM maka sebaiknya Garuda Indonesia memilih strategi kualitas karena merupakan strategi terbaik dibandingkan dengan strategi-strategi lainnya.