

INTISARI

Tesis ini bertujuan untuk menganalisa kebijakan harga yang telah diterapkan oleh perusahaan rental kendaraan dan menentukan kebijakan *overbooking* yang optimal pada manajemen pendapatan agar dapat memberikan keuntungan maksimal bagi perusahaan. Metode yang digunakan dalam penelitian ini adalah kuantitatif deskriptif dengan studi kasus pada PT Sumber Jaya Lariska (PT SJL). Data yang digunakan adalah data primer dan data sekunder, yang diperoleh dari hasil wawancara dan observasi yang berkaitan dengan kondisi kebijakan segmentasi, kebijakan harga, dan kebijakan kontrol persediaan (*overboking*) pada perusahaan. Sampel waktu data historis yang digunakan adalah data pemesanan 90 hari (2016-2017) yang meliputi *peak season* dan *low season*, data pemesanan 2 tahun (2015-2016), data pengeluaran dan tarif sewa PT SJL 2016. Hasil penelitian ini menunjukkan bahwa sifat permintaan terhadap layanan di PT SJL adalah elastis, sehingga adanya kebijakan harga dinamis akan menjadi efektif untuk meningkatkan keuntungan bagi perusahaan. Selain itu, hasil penelitian ini juga menunjukkan bahwa tingkat *overbooking* di PT SJL adalah 1. Dengan demikian, perusahaan dapat mengalokasikan 13 unit armada untuk kuota pemesanan dan menahan 1 unit armada untuk tamu *go-shows* dari total 14 unit armada yang tersedia.

Kata kunci: harga dinamis, kontrol persediaan, maksimalisasi, manajemen pendapatan, optimalisasi, *overbooking*, pembatalan.

ABSTRACT

This thesis aims to analyze pricing policies that have been applied by vehicle rental company and to determine optimal overbooking policy on revenue management in order to provide maximum profit for the company. The method used in this research is quantitative descriptive with case study at PT Sumber Jaya Lariska (PT SJL). The data used are primary and secondary data, obtained from interviews and observations related to the condition of segmentation, pricing, and the company's overbooking policy. Sample time of historical data used is 90 days reservation data (2016-2017) covering peak season and low season, 2 years reservation data (2015-2016), expense data and rental rate of PT SJL 2016. The results of this study indicate that the nature of demand of service in PT SJL is elastic, so the existence of a dynamic pricing policy will be effective to increase profits for the company. In addition, the results of this study also show that the overbooking rate at PT SJL is 1. Thus, the company can allocate 13 units of fleets for order quotas and hold 1 unit of fleets for go-shows of a total of 14 units of available fleets.

Keywords: cancellations, dynamic pricing, inventory control, maximization, optimization, overbooking, revenue management.