

INTISARI

Menjamurnya industri perhotelan di Yogyakarta memang menjadi berkah tersendiri bagi wisatawan. Tetapi di sisi lain, bagi pengelola hotel tentu hal tersebut akan menjadi sebuah tantangan yang harus dihadapi agar bisnisnya tetap berjalan dengan baik. Hal yang bisa dilakukan salah satunya adalah dengan menerapkan *Revenue Management* (RM) dalam industri perhotelan untuk melihat bagaimana persaingan dalam industri perhotelan bisa terjadi. RM dapat membantu setiap industri hotel dalam memaksimalkan pemasukan dengan mempertimbangkan *booking limit* dan *protection level*.

Penelitian ini mengembangkan model dengan mempertimbangkan *quantity-based* RM dan *pricing-based* RM untuk bisa mendapatkan harga diskon optimal untuk memaksimalkan pendapatan hotel dengan model persaingan oligopoli. Pendekatan yang dilakukan dalam penelitian ini meliputi 2 pendekatan, yaitu oligopoli sekuensial dan *extended duopoly*. Model oligopoli sekuensial didapatkan dengan memodelkan hotel ke dalam persaingan duopoli dari masing-masing terlebih dahulu yang kemudian dimasukkan kedalam model oligopoli. Sementara itu model *extended duopoly* yang digunakan mengikuti pendekatan *N-player game theory* khususnya *cartel againts single player*. Model *extended duopoly* dibangun dengan membuat kelompok kompetitor yang disebut *cartel*.

Pada penelitian ini, kedua model berhasil dikembangkan tetapi untuk hasilnya tidak semua berhasil menggambarkan kondisi keempat hotel. Model oligopoli sekuensial hanya dapat merepresentasikan satu hotel saja dan model *extended duopoly* pun hanya bisa merepresentasikan kondisi satu hotel saja. Dari model yang representatif tersebut dilanjutkan untuk membangun model pendapatan. Hasil dari model pendapatan tersebut berbeda signifikan dengan kondisi aktual dengan nilai yang lebih tinggi dari kondisi aktual.

Kata kunci: *revenue management*, hotel *revenue management*, oligopoli, *extended duopoly*

ABSTRACT

The spread of hotel business in Yogyakarta can be blessing for many tourists, but it can be challenging for hotel owner to make their business running well. A way that can help the owner to face the challenge is using Revenue Management (RM) in hotel business to see how far the competition between hotels happened. RM can help hotels to reach maximum revenue by considering the amount of booking limit and protection level.

This study has developed which considered quantity-based RM and pricing-based RM to get optimum discount price while maximize revenue in oligopoly competition. Two approaches were used in this study which are sequential oligopoly and extended duopoly. The sequential oligopoly model was obtained by using duopoly model of each hotel. Meanwhile extended duopoly model was obtained using N-player game theory especially cartel against single player. Extended duopoly model developed by creating group of competitor called cartel.

In this study, 2 models are successfully developed but not all hotels can be represented by each model. The sequential oligopoly model only represents one hotel and also the extended duopoly model only represents one hotel too. The representative models are used to develop revenue models. Results from those revenue models were significantly different with actual condition with higher values from actual condition.

Keywords: *revenue management, hotel revenue management, oligopoly, extended duopoly*