

ABSTRACT

PRICING STRATEGY FOR MACHINE TRANSLATION SERVICES – USING THE EXAMPLE OF CASE STUDY IN WIETZKE CONSULTING

Muthia Alfiani
19/447791/PEK/25092

The global value of language services market has been growing double-digit annually for the past ten years. Translation and interpreting services are the most important services, meanwhile the machine translation (MT) service has increased and ranked as the third largest business type in the language service industry. In contrary of high demand in translation services within the language services market, there is time-limitation and cost-constraint when it comes to translation services.

Heading with more advanced technology, along with the current challenge of pandemic situation and the customer's needs, the use of MT services becomes one of the promising services for the language service providers (LSPs) to cover. In April 2021, Wietzke Consulting, one of translation company, started to accommodate MT services to their customer. This research is conducted to provide new insights and give recommendations for the pricing calculation of the company's MT services. Using the primary data and information collected through case-study research, this research summarized three alternatives for the pricing strategy using three different models, along with the consideration of the customer's situation and the company's needs to cover their internal costs and to aim sufficient profit margin for the company. In the end, defining pricing model for

new product or service is one of the most important factors to build the company's strong image, as well as to maintain the customer's loyalty to the company.

Keywords: pricing strategy, language service providers (LSPs), machine translation (MT), case-study

ABSTRAK

STRATEGI PENENTUAN HARGA ATAS JASA *MACHINE TRANSLATION* – STUDI KASUS PADA PERUSAHAAN WIETZKE CONSULTING

Muthia Alfiani

19/447791/PEK/25092

Nilai global pasar atas industri penerjemah dan layanan bahasa telah berkembang dual digit setiap tahunnya selama sepuluh tahun terakhir. Layanan penerjemahan dan juru bahasa termasuk layanan yang paling penting, sementara layanan terjemahan mesin (*Machine Translation*) atau mesin penerjemah telah meningkat dan menempati peringkat ketiga sebagai jenis bisnis terbesar di industri layanan bahasa. Berlawanan dengan tingginya permintaan layanan penerjemahan di industri penerjemah dan layanan bahasa, terdapat batasan waktu pengerjaan dan biaya terkait layanan penerjemahan ini.

Seiring dengan perkembangan teknologi yang semakin maju, begitu juga dengan tantangan yang dihadapi industri penerjemah dan layanan bahasa, terlebih dalam situasi pandemi saat ini. Kebutuhan pelanggan yang semakin meningkat menjadikan penggunaan layanan MT sebagai salah satu layanan yang menjanjikan bagi penyedia layanan bahasa (*Language Service Providers*). Pada April 2021, Wietzke Consulting, salah satu perusahaan penerjemah di Osnabruck, Jerman, mulai mengakomodasi layanan MT kepada pelanggannya. Penelitian ini dilakukan untuk memberikan wawasan baru dan memberikan rekomendasi untuk perhitungan harga jasa MT yang diberikan perusahaan. Dengan menggunakan data dan informasi primer yang dikumpulkan melalui penelitian studi kasus, penelitian ini merangkum tiga alternatif strategi penetapan harga dengan

menggunakan tiga model yang berbeda, disertai dengan pertimbangan situasi pelanggan dan kebutuhan perusahaan untuk menutupi biaya internal mereka dan untuk mencapai margin keuntungan yang memadai bagi perusahaan. Pada akhirnya, menentukan model harga untuk produk atau layanan baru adalah salah satu faktor terpenting untuk membangun citra perusahaan yang kuat, serta untuk menjaga loyalitas pelanggan kepada perusahaan.

Kata kunci: strategi penentuan harga, penyedia layanan bahasa (LSP), mesin penerjemah (MT), studi kasus