

PENETAPAN HARGA DINAMIS MENGGUNAKAN STRATEGI

PROTECTION LEVEL DAN BOOKING LIMIT

DENGAN METODE *REVENUE MANAGEMENT*

Nama : INGGIT SEVIA RESTY

NIM : L2H 606 042

Abstract

Semakin menjamurnya perusahaan jasa terutama yang bergerak di bidang pariwisata dan perhotelan, menyebabkan semakin ketatnya persaingan antar hotel yang memacu setiap pihak manajemen hotel untuk selalu berusaha menemukan solusi agar usaha tersebut terus berkembang. Untuk itu setiap perusahaan perhotelan dituntut untuk melakukan beberapa program peningkatan manajemen dan berusaha meningkatkan respon terhadap lingkungan bisnisnya. Bisnis perhotelan di Semarang tumbuh dengan cepat mengakibatkan persaingan yang sangat ketat dalam meningkatkan pendapatan

Salah satu cara persaingan yang di gunakan adalah dengan penetapan harga dinamis menggunakan strategi *protection level* dan *booking limit*. Penetapan harga dinamis adalah salah satu cara menetapkan harga kamar hotel dalam upaya meningkatkan pendapatan pada kondisi permintaan konsumen yang dinamis yang bertujuan untuk meningkatkan pendapatan dengan menetapkan diferensiasi harga atau perbedaan harga untuk ketentuan-ketentuan tertentu. Metode ini memberi konsep pada setiap hotel untuk siap – siap dan mempersiapkan tempat ke dalam posisi yang terbaik di dalam kondisi *dynamic*.

Setelah melakukan pengolahan data dan analisa maka dapat diambil kesimpulan bahwa type Executive memiliki 2 kamar yang dilindungi dan 8 kamar yang di jual dengan harga diskon. Deluxe memiliki 9 kamar yang dilindungi dan 16 kamar yang di jual dengan harga diskon. Superior memiliki 28 kamar yang dilindungi dan 20 kamar yang di jual dengan harga diskon. Standart memiliki 9 kamar yang dilindungi dan 18 kamar yang di jual dengan harga diskon.

Keywords - hotel, *dynamic pricing*, pendapatan, permintaan, *protection level*, *booking limit*