

RINGKASAN EKSEKUTIF

Saat ini persaingan usaha di dunia penerbangan semakin lama semakin lama semakin ketat. Di Indonesia setidaknya ada 3 penerbangan swasta yang saling berperang untuk mendapatkan penumpang. Terlebih lagi dengan adanya kenaikan dari harga bahan bakar minyak membuat semakin ketat. Saat ini penurunan harga jual bukan merupakan suatu ide / cara untuk menaikkan angka tingkat isian / load factor.

Penulis melihat hal ini menjadi suatu peluang bagi dunia penerbangan untuk dapat meningkatkan revenue tanpa harus mengurangi cost / efisiensi. Dalam dunia penerbangan efisiensi merupakan suatu hal yang selalu ditekankan. Tetapi di satu sisi dengan bisa melihat komponen-komponen yang mempengaruhi harga. Pihak penerbangan pun dapat bermain di dalam ini. Terkadang dengan efisiensi penghapusan makanan didalam penerbangan dapat mengurangi biaya sebesar Rp 10.000,- tetapi impact yang terjadi mereka akan kehilangan calon penumpang yang tingkat kerugian melebihi itu dan untuk merebut kembali terkadang pengorbanan yang dilakukan adalah penurunan harga.

Penulis menggunakan pendekatan regresi linear untuk mendapatkan rumus yang tepat untuk mendefinisikan dimensi dan pengaruhnya terhadap harga jual tiket di PT XYZ khususnya penerbangan domestik. Diharapkan hasil analisis strategi ini akan bermanfaat bagi perusahaan, terutama untuk meningkatkan kemampuan bersaing.