

BAB V

PENUTUP

1.1 KESIMPULAN

Berdasarkan analisis dan pembahasan yang telah dilakukan RedDoorz memiliki peluang besar untuk meningkatkan efisiensi operasional dan kepuasan pelanggan melalui pendekatan berbasis data. Penelitian ini mengungkapkan beberapa temuan utama yang dapat menjadi dasar bagi RedDoorz untuk optimalisasi operasional dan meningkatkan kepuasan pelanggan. Berikut adalah poin-poin kesimpulan tersebut:

1. Mayoritas pelanggan RedDoorz melakukan pemesanan dengan durasi menginap jangka pendek yaitu 1–3 hari dan menunjukkan preferensi untuk pemesanan mendadak (*last-minute booking*), terutama di kalangan wisatawan domestik.
2. Kelompok pelanggan "*Experience Maximizers*" berkontribusi signifikan terhadap pendapatan perusahaan karena preferensi mereka terhadap layanan berkualitas tinggi. Sementara itu, pelanggan baru yang melakukan perjalanan bisnis menunjukkan potensi besar untuk peningkatan pendapatan melalui penawaran yang lebih relevan dan personal.
3. Properti di Yogyakarta dan Surabaya memiliki tingkat kontribusi yang tinggi terhadap pendapatan perusahaan, menjadikan kedua kota tersebut sebagai pasar strategis untuk investasi lebih lanjut. Sebaliknya, beberapa

properti dengan tingkat okupansi rendah memerlukan memerlukan peningkatan fasilitas dan promosi yang lebih agresif.

4. Kesulitan dalam pengambilan keputusan berbasis data teridentifikasi sebagai salah satu tantangan utama, terutama dalam memahami tren pasar dan perilaku pelanggan. Hal ini dapat diatasi dengan pemanfaatan analitik data yang lebih terintegrasi untuk mendukung pengambilan keputusan strategis.
5. Visualisasi data menggunakan Tableau memberikan kemudahan dalam mengidentifikasi pola, anomali, dan peluang strategis, yang mendukung pengambilan keputusan yang lebih cepat dan tepat.

1.2 SARAN

Berdasarkan hasil penelitian, berikut adalah beberapa saran atau rekomendasi yang dapat diterapkan pada perusahaan RedDoorz:

1. Mengembangkan *dashboard* interaktif berbasis Tableau untuk memantau metrik utama, seperti pendapatan per malam, tingkat okupansi, dan preferensi pelanggan, secara *real-time*, serta, meningkatkan kapasitas tim dalam analitik data dengan pelatihan tentang SQL *query*, analitik lanjutan, dan visualisasi data.
2. Menargetkan pelanggan baru dengan perjalanan bisnis melalui penawaran khusus seperti program loyalitas atau diskon perusahaan, sekaligus menawarkan promosi eksklusif kepada kelompok "*Experience Maximizers*" dengan layanan tambahan yang meningkatkan kualitas pengalaman dan peningkatan fasilitas.

3. Mengimplementasikan strategi harga dinamis yang fleksibel berdasarkan pola durasi menginap dan *lead time* untuk memaksimalkan pendapatan. Menawarkan promosi pada musim normal untuk menarik pelanggan dan mempertahankan harga kompetitif selama musim puncak.
4. Memberikan perhatian khusus pada properti dengan tingkat okupansi rendah melalui peningkatan fasilitas, promosi, dan pengelolaan ulasan pelanggan, serta meningkatkan investasi pada properti dengan pertumbuhan signifikan, seperti di Yogyakarta dan Surabaya, untuk memanfaatkan peluang pasar.

Dengan menerapkan rekomendasi ini, RedDoorz dapat memanfaatkan data secara optimal untuk pengambilan keputusan strategis, meningkatkan pengalaman pelanggan, dan memperkuat posisinya dalam pasar perhotelan yang kompetitif. Strategi berbasis data ini tidak hanya mendukung pertumbuhan jangka pendek tetapi juga keberlanjutan bisnis di masa depan.