

# **BAB I**

## **PENDAHULUAN**

### **1.1. Latar Belakang**

Pelemahan daya beli masyarakat telah memberikan dampak signifikan terhadap berbagai sektor, termasuk industri pariwisata dan perhotelan di Indonesia. Menurut data Badan Pusat Statistik (BPS), sebagaimana dikutip oleh (Vedhitya, 2024), perjalanan wisatawan domestik pada Oktober 2024 mencapai 81,43 juta, mengalami penurunan sebesar 2,32% dibandingkan bulan sebelumnya. Penurunan ini disebabkan oleh melemahnya daya beli masyarakat, yang membuat kebutuhan sekunder seperti berwisata seringkali terabaikan.

Analisis data reservasi hotel menjadi sangat penting dalam konteks ini. Dengan memahami pola pemesanan, preferensi pelanggan, dan tren pasar, RedDoorz dapat merancang strategi yang lebih efektif untuk menarik wisatawan, meskipun daya beli masyarakat sedang menurun. Data reservasi memberikan wawasan mendalam mengenai perilaku konsumen, seperti waktu pemesanan, durasi menginap, dan preferensi fasilitas, yang dapat digunakan untuk menyesuaikan penawaran dan promosi agar lebih relevan dan menarik bagi target pasar.

Selain itu, analisis data memungkinkan identifikasi segmen pasar yang masih potensial dan area geografis dengan permintaan tinggi, sehingga sumber daya dapat dialokasikan secara optimal. Dalam industri perhotelan yang sangat kompetitif, kemampuan untuk merespons perubahan pasar dengan cepat dan tepat menjadi keunggulan tersendiri. Oleh karena itu, analisis data reservasi hotel tidak hanya membantu dalam pengambilan keputusan operasional, tetapi juga dalam perumusan strategi pemasaran dan pengembangan produk yang adaptif terhadap dinamika pasar dan kondisi ekonomi.

Dengan demikian, urgensi analisis data reservasi hotel semakin meningkat di tengah tantangan pelemahan daya beli masyarakat. Melalui pemahaman yang lebih baik terhadap data ini, RedDoorz dapat terus menopang industri pariwisata dan memastikan layanan yang ditawarkan tetap sesuai dengan kebutuhan dan preferensi pelanggan, bahkan dalam kondisi ekonomi yang kurang menguntungkan.

### **1.1. Rumusan Masalah**

Rumusan masalah yang terdapat pada studi kasus kali ini yaitu sebagai berikut:

1. Bagaimana cara menganalisis data reservasi RedDoorz untuk mengidentifikasi pola pemesanan?
2. Bagaimana perancangan dashboard interaktif yang dapat membantu RedDoorz dalam pengambilan keputusan operasional dan strategis?
3. Apa saja informasi penting yang perlu ditampilkan dalam dashboard untuk mendukung optimalisasi layanan?

### **1.2. Tujuan**

Tujuan yang diperoleh dari menganalisis data reservasi dan mengembangkan dashboard interaktif yaitu sebagai berikut:

1. Mengidentifikasi pola pemesanan dan kebutuhan pelanggan RedDoorz melalui analisis data reservasi untuk mendukung pengambilan keputusan berbasis data.
2. Merancang dashboard interaktif yang efektif untuk membantu RedDoorz dalam pengambilan keputusan operasional dan strategis.
3. Menentukan informasi penting yang harus ditampilkan dalam dashboard untuk mengoptimalkan layanan dan meningkatkan pengalaman pelanggan.

### **1.3. Manfaat**

Manfaat yang diperoleh dari menganalisis data reservasi dan mengembangkan dashboard interaktif untuk RedDoorz yaitu sebagai berikut:

1. RedDoorz dapat mengidentifikasi pola pemesanan, preferensi pelanggan, dan kebutuhan spesifik. Informasi ini membantu perusahaan lebih memahami segmen pasar dan meningkatkan layanan yang ditawarkan.
2. Memungkinkan RedDoorz mengidentifikasi area yang membutuhkan peningkatan, seperti lokasi properti dengan performa rendah atau

layanan tambahan yang diminati pelanggan. Hal ini mendukung pengalaman pelanggan yang lebih baik dan meningkatkan kepuasan pelanggan.

3. Dengan informasi berbasis data, RedDoorz dapat mengoptimalkan proses internal, seperti penyesuaian tarif dinamis, manajemen hunian, dan pengelolaan properti.