

## BAB V

### PENUTUP

#### 5.1. Kesimpulan

Analisis data reservasi RedDoorz memberikan wawasan mendalam mengenai kinerja properti, perilaku pelanggan, dan tren industri. Dengan menggunakan data reservasi dari Januari 2020 hingga November 2024, berbagai metode analisis diterapkan, termasuk preprocessing data untuk memastikan kualitas data yang bersih, *Exploratory Data Analysis* (EDA) untuk mengungkap pola pemesanan seperti durasi menginap, *lead time*, dan pendapatan, serta analisis SQL lanjutan untuk mendalami tren *revenue nights* (RNs), pendapatan, segmentasi pelanggan, dan perbandingan harga musiman. Pola pemesanan yang teridentifikasi mencakup preferensi pelanggan terhadap durasi menginap singkat dan kebutuhan fleksibilitas dalam pemesanan mendadak. Selain itu, ditemukan bahwa properti dengan tingkat hunian tinggi tidak selalu menghasilkan pendapatan maksimal, karena faktor seperti harga, lokasi, dan layanan premium memainkan peran signifikan.

Dashboard interaktif dirancang untuk mendukung analisis *real-time* dengan mengintegrasikan filter kota dan waktu, serta menampilkan metrik utama seperti total kamar dipesan, pendapatan, tren pertumbuhan, tingkat okupansi (*occupancy rate*), dan segmentasi pelanggan. Visualisasi yang disediakan membantu mengidentifikasi area dengan performa tinggi, serta area yang memerlukan perbaikan. Fitur-fitur ini memfasilitasi pengambilan keputusan strategis terkait promosi, optimasi harga, dan peningkatan loyalitas pelanggan di tengah tantangan pelemahan daya beli masyarakat.

Informasi yang disajikan dalam dashboard mencakup total kamar dipesan, pendapatan, tren waktu (seperti periode puncak pemesanan), segmentasi pelanggan, dan performa properti. Visualisasi data ini dirancang agar mudah diakses dan relevan dengan kebutuhan operasional, sehingga dapat mendukung pengelolaan kapasitas, strategi pemasaran, dan perencanaan strategis.

Penelitian ini diharapkan dapat memberikan kontribusi praktis bagi RedDoorz dalam meningkatkan kualitas layanan, daya saing, dan efisiensi operasional melalui pemanfaatan teknologi data secara optimal.

## 5.2. Saran

Berikut adalah beberapa rekomendasi yang dapat diberikan kepada pihak RedDoorz untuk meningkatkan kualitas layanan mereka. Saran-saran ini didasarkan pada analisis data dan wawasan yang diperoleh, dengan tujuan membantu RedDoorz memberikan pengalaman yang lebih baik kepada pelanggan, meningkatkan efisiensi operasional, serta memperkuat daya saing di industri akomodasi.

1. Optimalisasi Harga dan Layanan Terapkan strategi harga dinamis untuk memaksimalkan pendapatan properti, terutama pada properti dengan tingkat hunian rendah. Tingkatkan layanan di properti dengan potensi tinggi untuk menarik pelanggan premium.
2. Strategi Promosi Fokus pada promosi untuk durasi menginap lebih panjang guna meningkatkan pendapatan. Kembangkan penawaran khusus seperti diskon untuk pemesanan mendadak atau musim tertentu.
3. Segmentasi Pelanggan Gunakan hasil segmentasi RFM untuk mengembangkan program loyalitas pelanggan yang lebih terarah. Berikan penawaran eksklusif kepada segmen pelanggan Platinum dan Gold.
4. Pengelolaan Properti Evaluasi properti dengan performa rendah untuk menentukan area yang membutuhkan perbaikan, seperti fasilitas atau strategi pemasaran. Replikasi praktik terbaik dari properti dengan performa tinggi.
5. Pemanfaatan Teknologi Tingkatkan integrasi teknologi seperti *property management system* (PMS) untuk efisiensi operasional. Gunakan analitik prediktif untuk mengidentifikasi tren pasar dan mengoptimalkan strategi pemasaran.