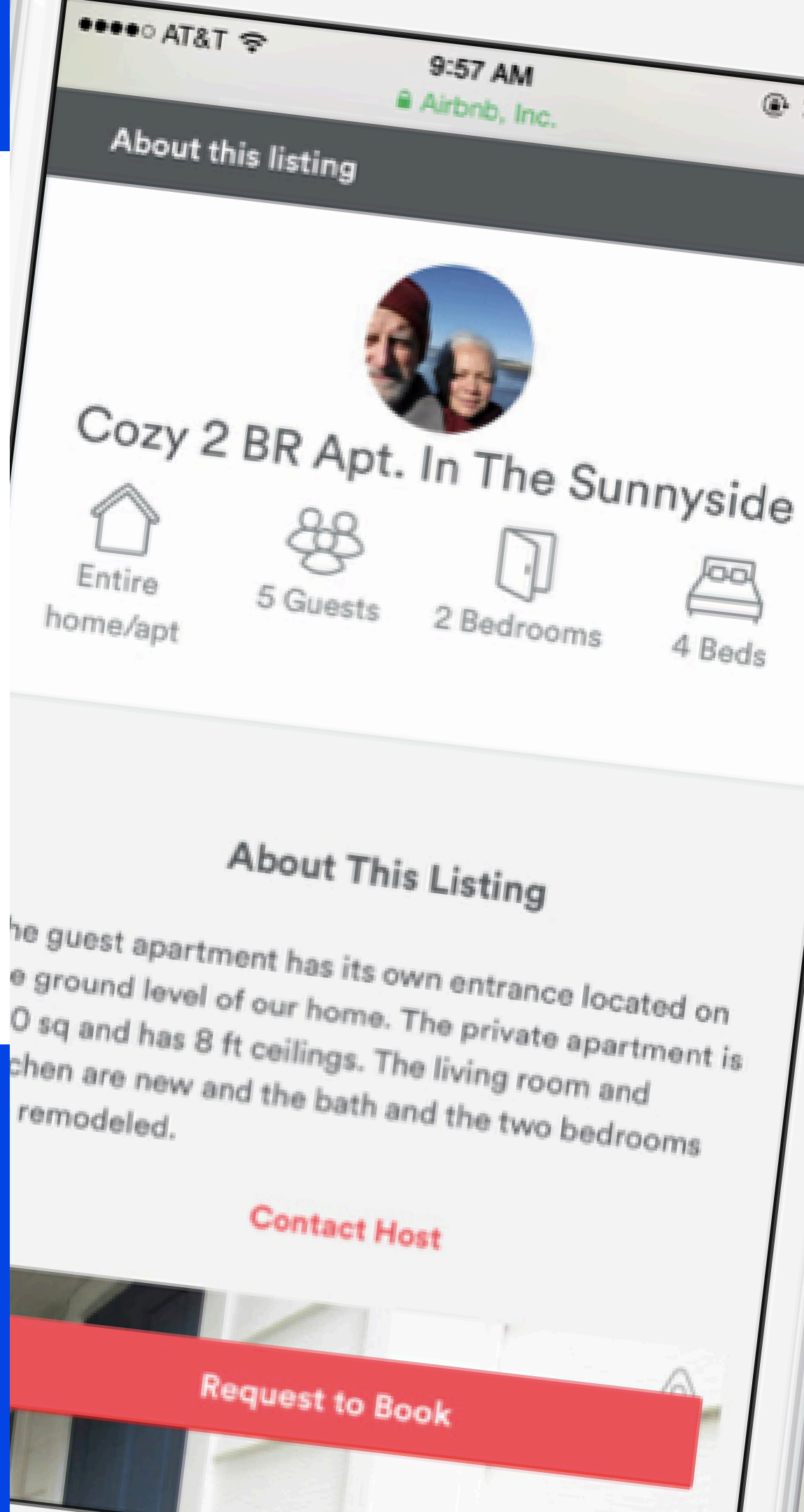




AIRBNB BANGKOK'S PERFORMANCE



CONTENT

01

Latar Belakang

02

Pernyataan Masalah

03

Analisis

04

Uji Hipotesis

05

Kesimpulan

06

Rekomendasi

LATAR BELAKANG



Bangkok merupakan salah satu destinasi wisata utama di Asia Tenggara dengan jutaan kunjungan setiap tahunnya. Seiring meningkatnya jumlah wisatawan, platform seperti Airbnb menjadi pilihan akomodasi yang semakin populer karena fleksibilitas dan variasi harga yang ditawarkan.

Namun, di tengah persaingan yang semakin ketat, tidak semua properti mendapatkan tingkat pemesanan (occupancy) yang optimal. Beberapa listing bahkan menunjukkan tingkat keterisian rendah, meskipun harga yang ditawarkan sangat kompetitif. Hal ini menimbulkan potensi kerugian pendapatan (lost potential) yang cukup signifikan bagi para pemilik properti.

PROBLEM STATEMENT



Occupancy Rate

Mengidentifikasi faktor-faktor yang memengaruhi rendahnya occupancy rate.

Potential Lost

Mengukur potential lost revenue berdasarkan asumsi ketersediaan penuh dan harga saat ini.

Return of Investment

Menyusun rekomendasi strategis bagi pemilik properti dan Airbnb untuk meningkatkan keuntungan mereka.

SEGMENTASI



Low Price Low Occupancy

Listing dengan harga di bawah rata-rata namun tetap memiliki tingkat keterisian rendah.

➤ Masalah:

Harga murah tidak menjamin pemesanan tinggi. Banyak faktor lain yang memengaruhi, seperti lokasi, fasilitas, atau kebijakan minimum nights.



Low Price High Occupancy

Properti dengan harga terjangkau dan tingkat okupansi tinggi.

➤ Peluang:

Segmentasi ini menunjukkan listing yang kompetitif dan diminati pasar, bisa menjadi acuan untuk strategi penetapan harga.



High Price High Occupancy

Listing dengan harga tinggi namun tetap sering dipesan.

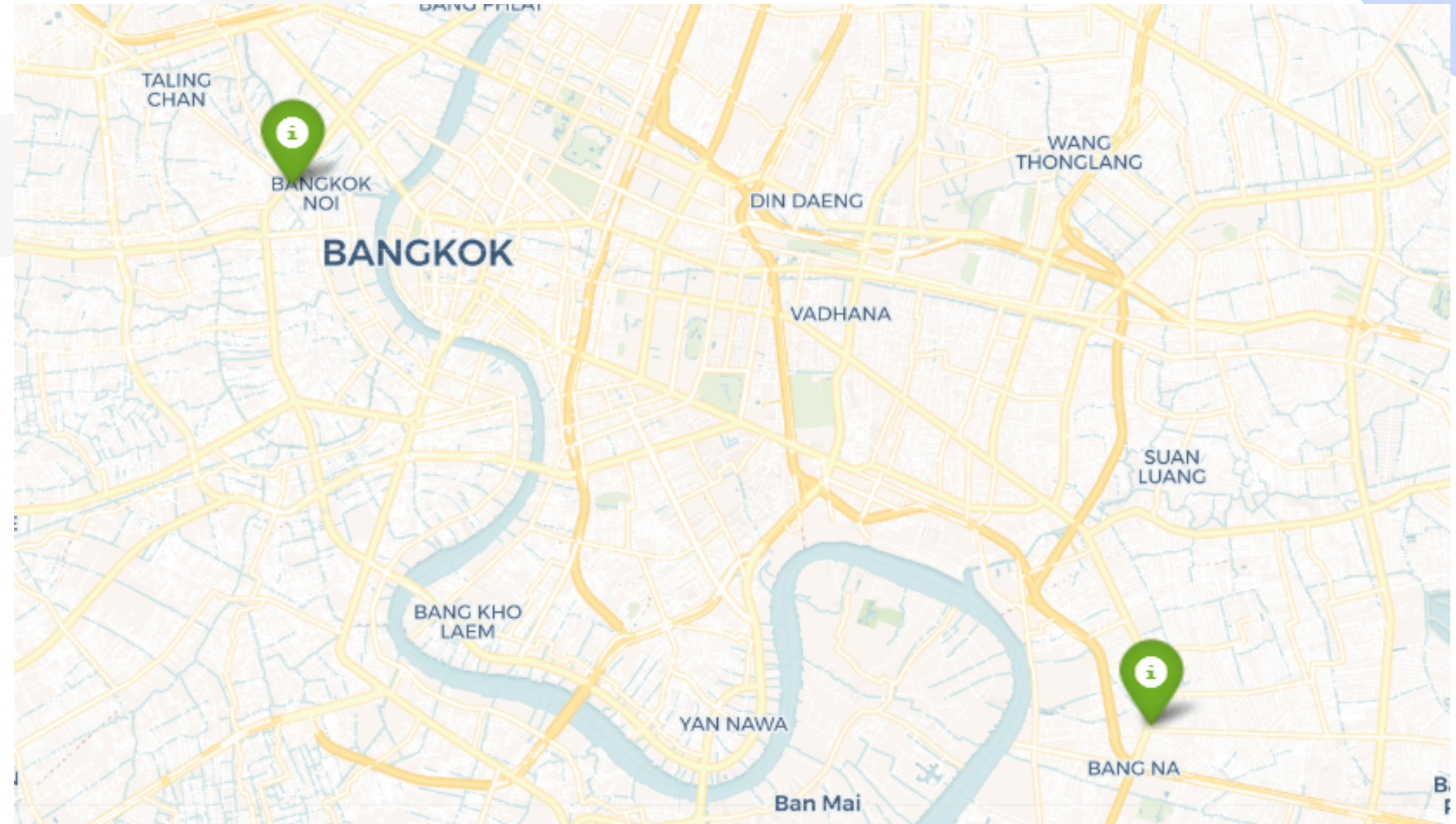
➤ Insight:

Ada faktor nilai tambah (lokasi premium, fasilitas lengkap, rating tinggi) yang membuat tamu tetap bersedia membayar lebih mahal.

Total Listing :
322

5,9%

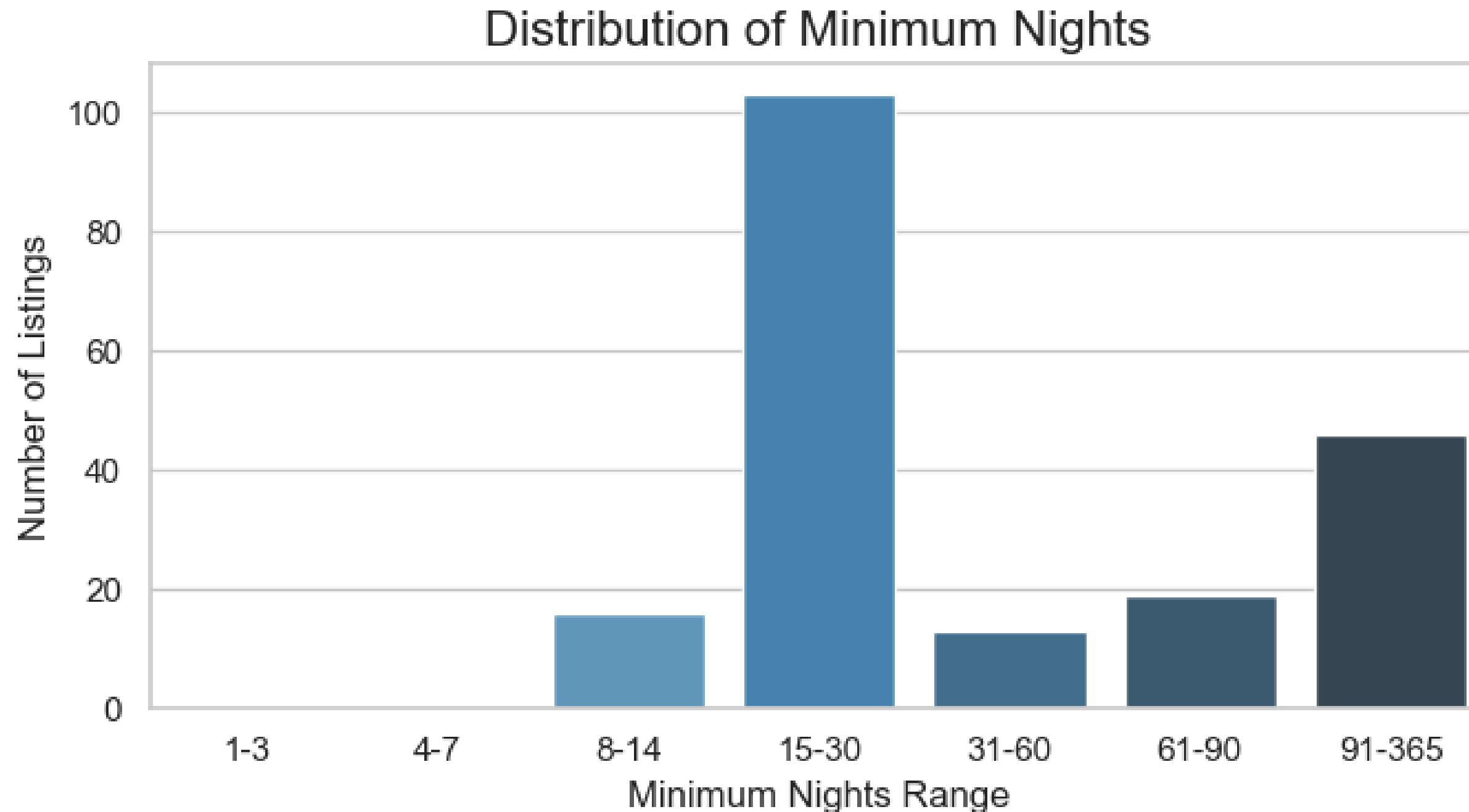
Low Price Low Occupancy



Penyebab okupansi rendah

- 1. Sampel Listing A** : Lokasi strategis dekat stasiun BTS → Ini bisa menjadi nilai jual, bahkan untuk properti berharga murah tetapi masih terkendala kemudahan akses transportasi publik.
- 2. Sampel Listing B** : Lokasi di Bangkok Noi, yang mungkin tidak sepopuler area pusat kota atau dekat BTS.

KEBIJAKAN MINIMUM NIGHTS



Segmen 1 - Low Price Low Occupancy

Terdapat 197 listing yang menerapkan peraturan menyewa lebih dari 7 malam, kebijakan ini berdampak pada kurangnya minat wisatawan untuk memesan listing-listing tersebut sehingga tingkat okupansi rendah dan kehilangan potensi pendapatan. Sebagian besar wisatawan merupakan backpacker yang hanya butuh menginap 1 atau 2 malam.

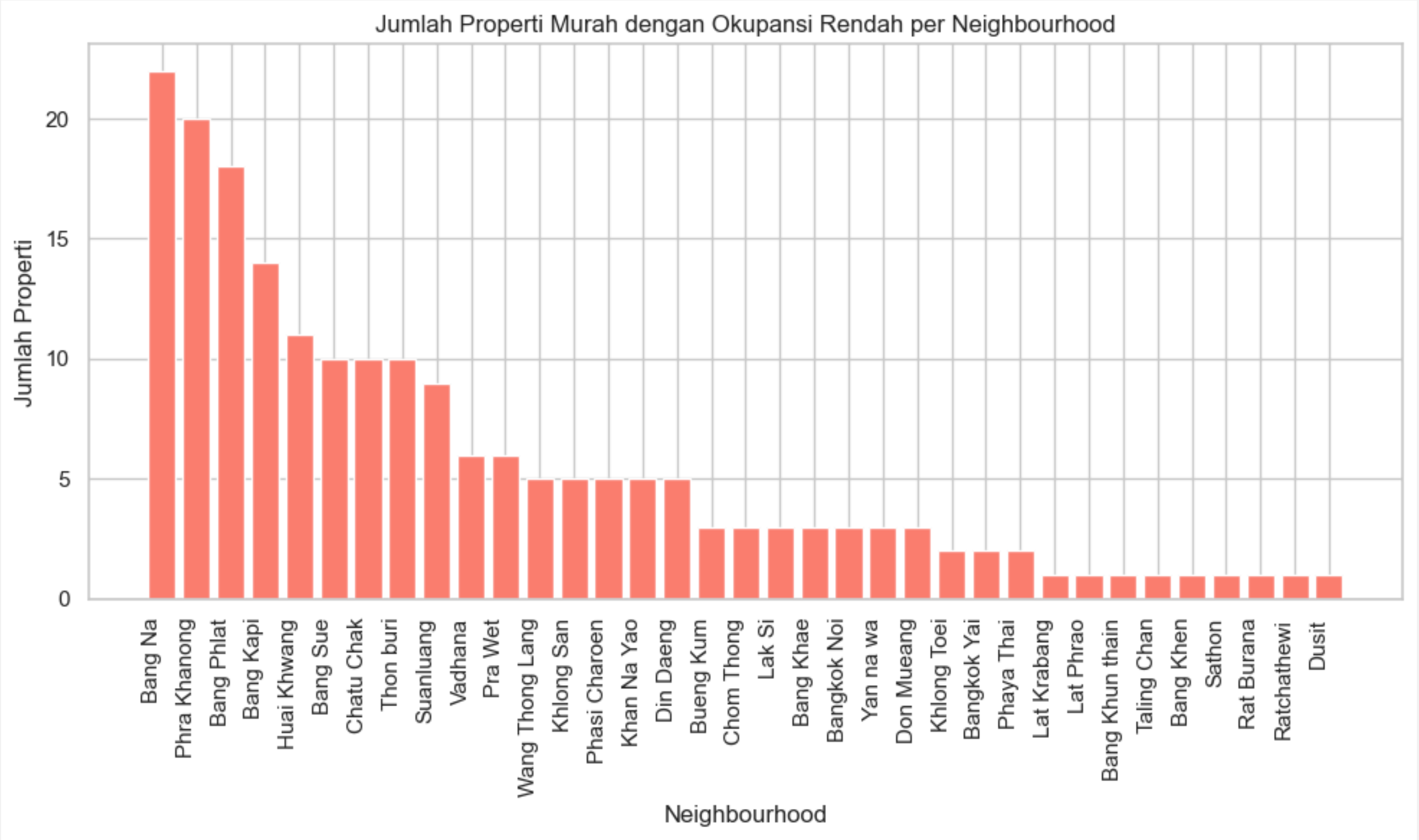
DISTRIBUSI LISTING



Wilayah seperti Bang Na, Phra Khanong, dan Bang Phlat menampung lebih dari 25% dari total properti dalam segmen ini.

Fakta ini mengindikasikan potensi persaingan ketat, oversupply listing, atau minimnya daya tarik lokasi.

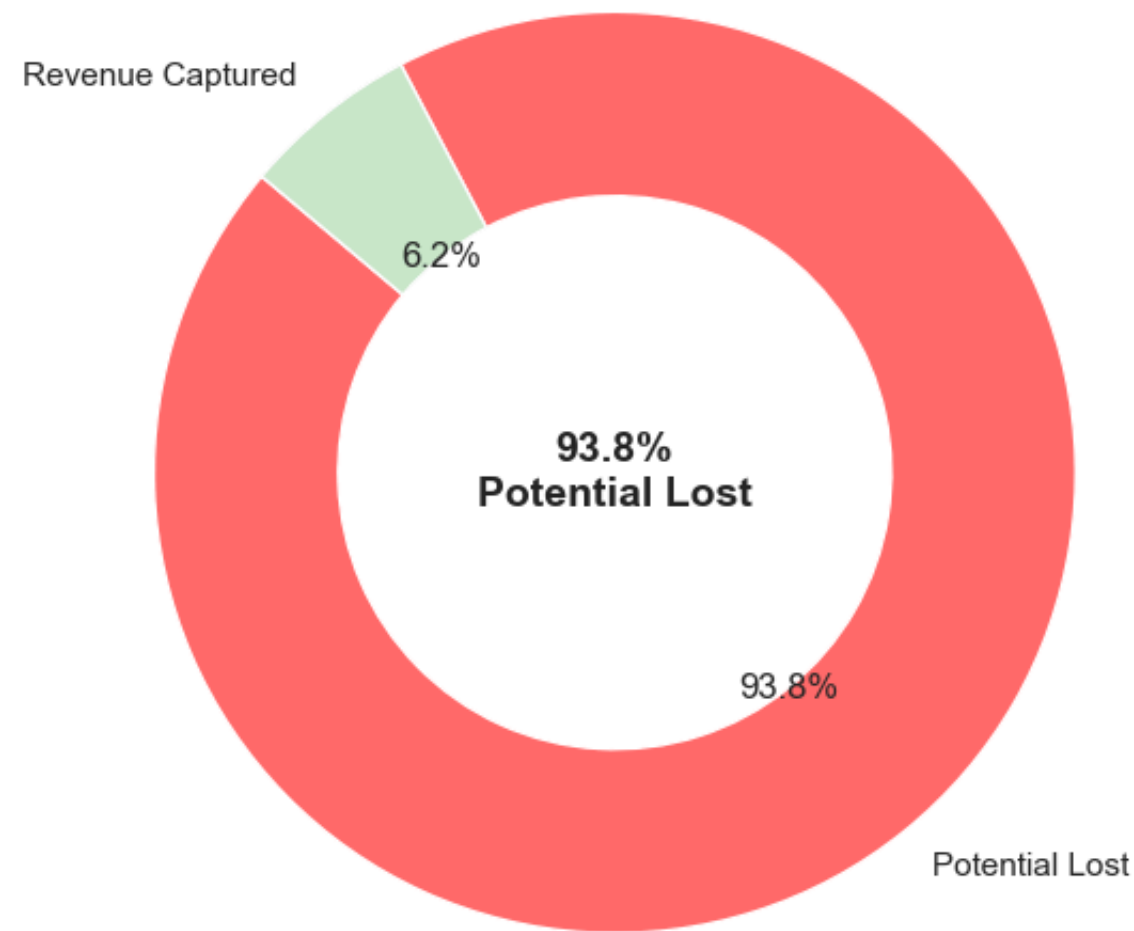
Hal ini berkontribusi terhadap tingginya potential lost (rata-rata 93.8%) dan ROI relatif yang tidak optimal (77.3%).



Segmen 1 - Low Price Low Occupancy

POTENTIAL LOST & ROI

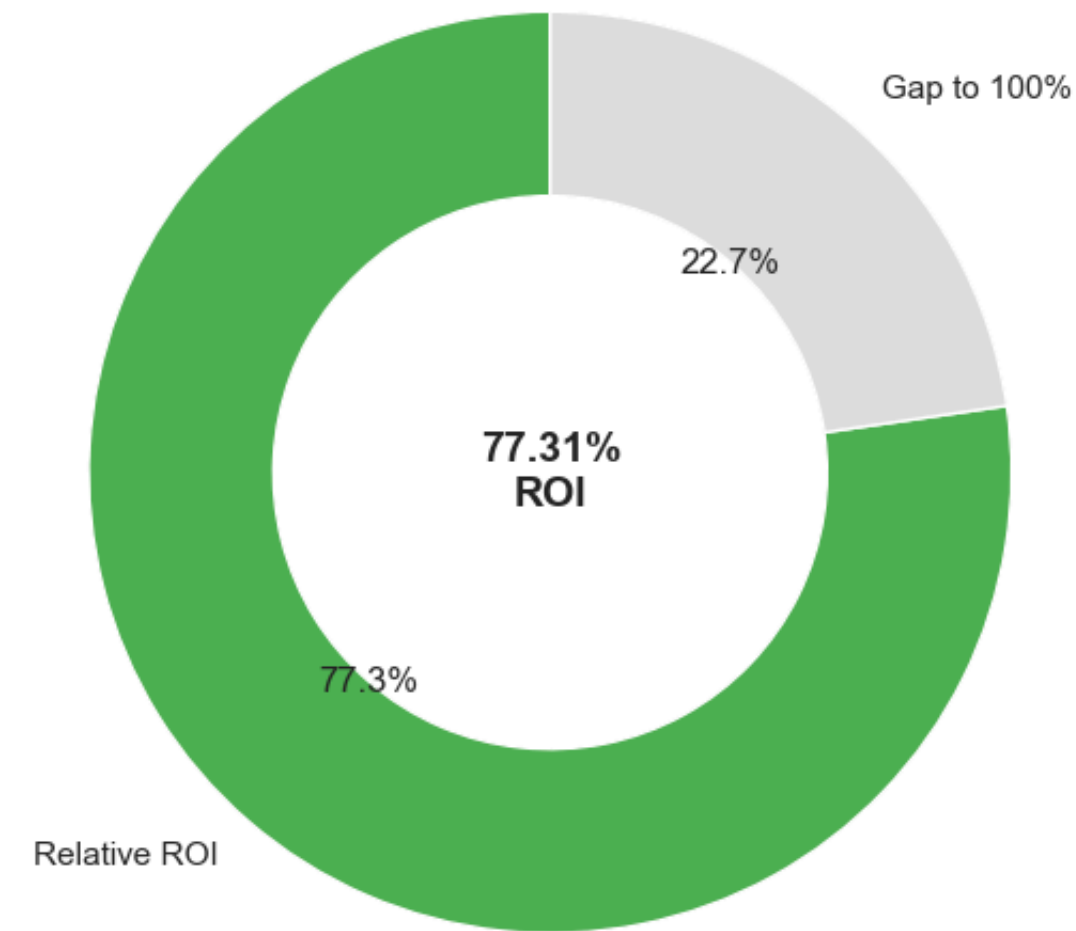
Rata-rata Potential Lost dari Listing



Potential Lost

Mereka hanya berhasil menyewakan sekitar 6.2% dari total malam tersedia — bisa dibilang hampir kosong sepanjang waktu. Rata-rata properti di segmen murah tapi sepi kehilangan 93.8% dari malam yang bisa disewakan setiap bulan.

Rata-rata ROI Relatif



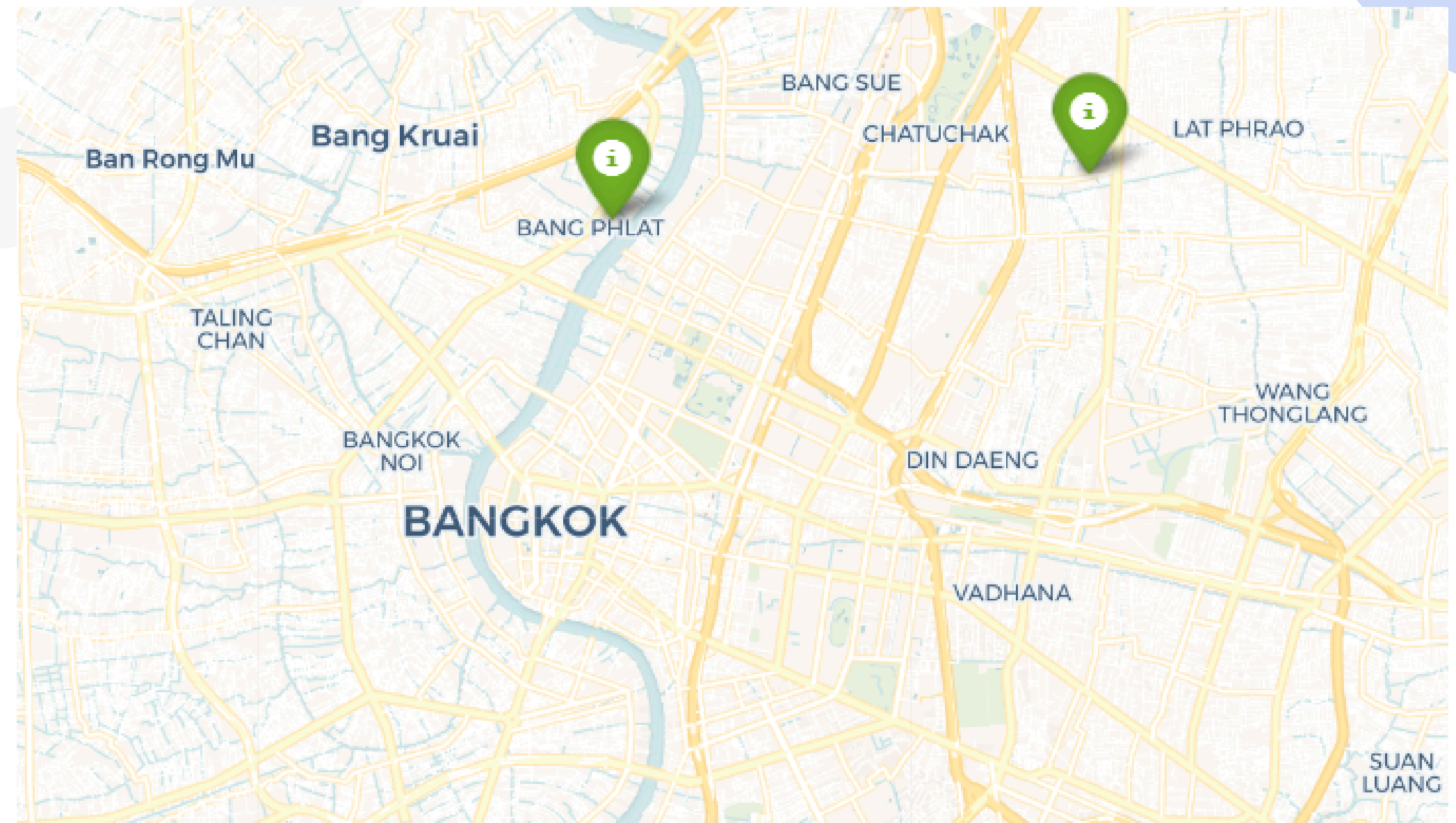
Return of Investment

Dari total potensi revenue (actual revenue + potential lost), 77.31% berhasil mereka dapatkan berdasarkan listing yang tersisa di segmen itu. Properti yang berhasil disewa, menyumbang pendapatan besar meski jumlah malamnya sedikit.

Total Listing :
365

11%

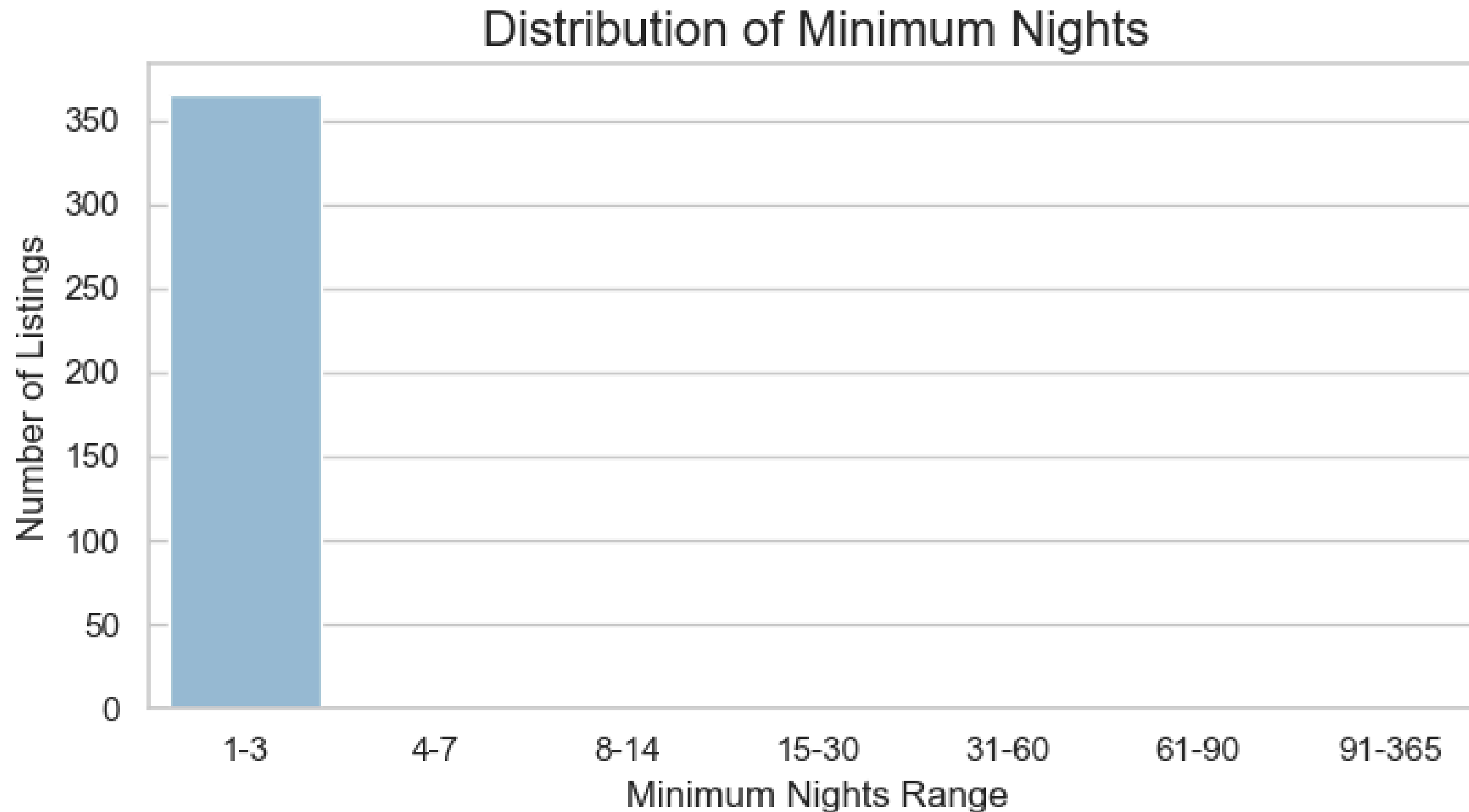
Low Price High Occupancy



Penyebab okupansi tinggi

- 1. Sampel Listing A :** Din Daeng adalah salah satu kawasan yang padat penduduk dan strategis, dekat dengan Victory Monument dan kawasan transportasi.
- 2. Sampel Listing B :** Lokasi dekat MRT adalah selling point utama → aksesibilitas tinggi meningkatkan minat booking.

KEBIJAKAN MINIMUM NIGHTS



Segmen 2 - Low Price High Occupancy

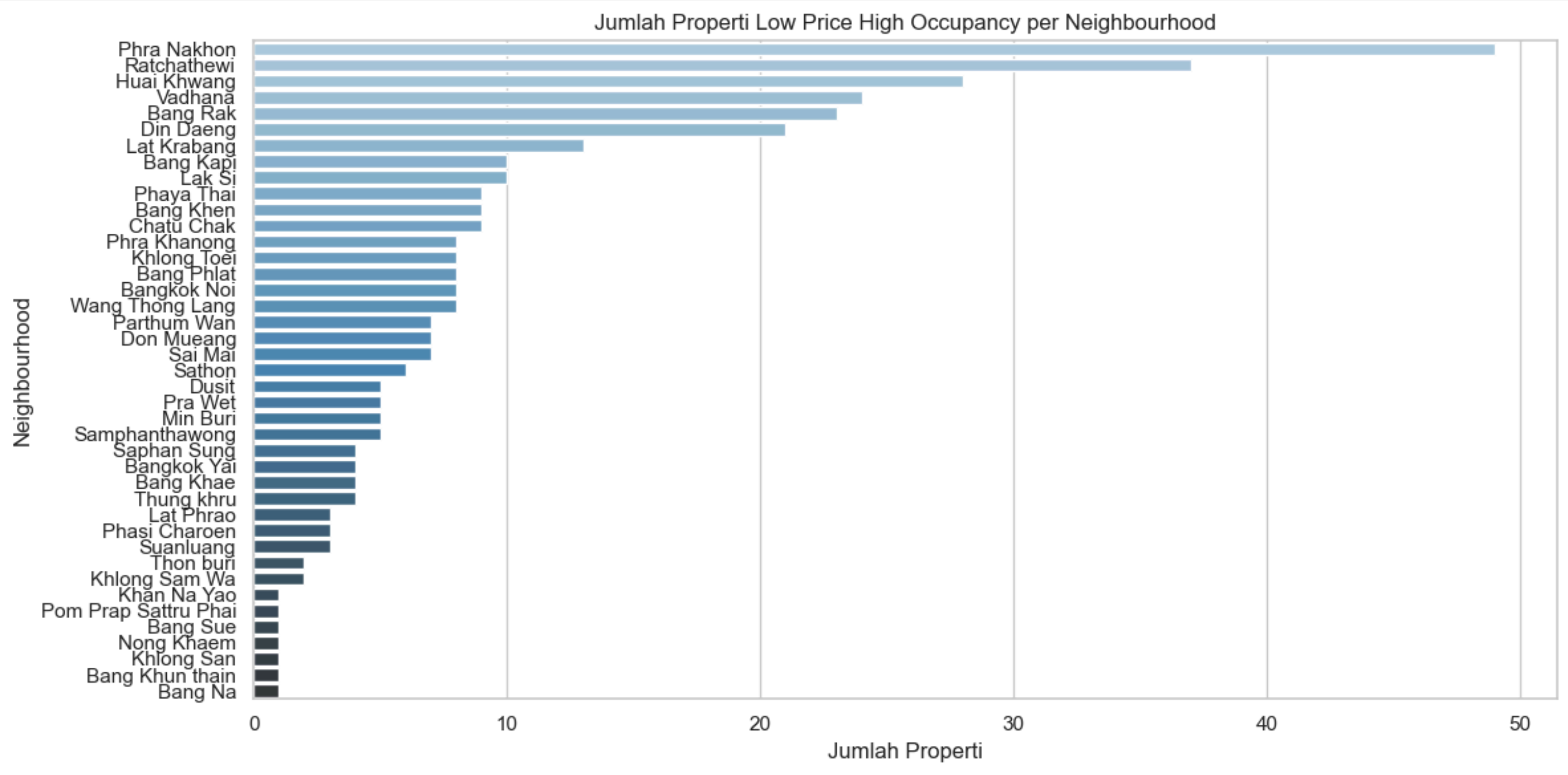
Sebanyak 365 listing menerapkan peraturan minimal menyewa 1 malam, kebijakan ini berdampak pada tingginya minat wisatawan untuk memesan listing-listing tersebut sehingga tingkat okupansi tinggi. Di segmen ini faktor minimum nights tidak berpengaruh pada potential lost.

DISTRIBUSI LISTING



Meskipun harganya rendah, properti di area strategis seperti Vadhana, Bang Rak, dan Din Daeng tetap menarik banyak pemesan. Hal ini menegaskan bahwa lokasi sangat berpengaruh terhadap okupansi.

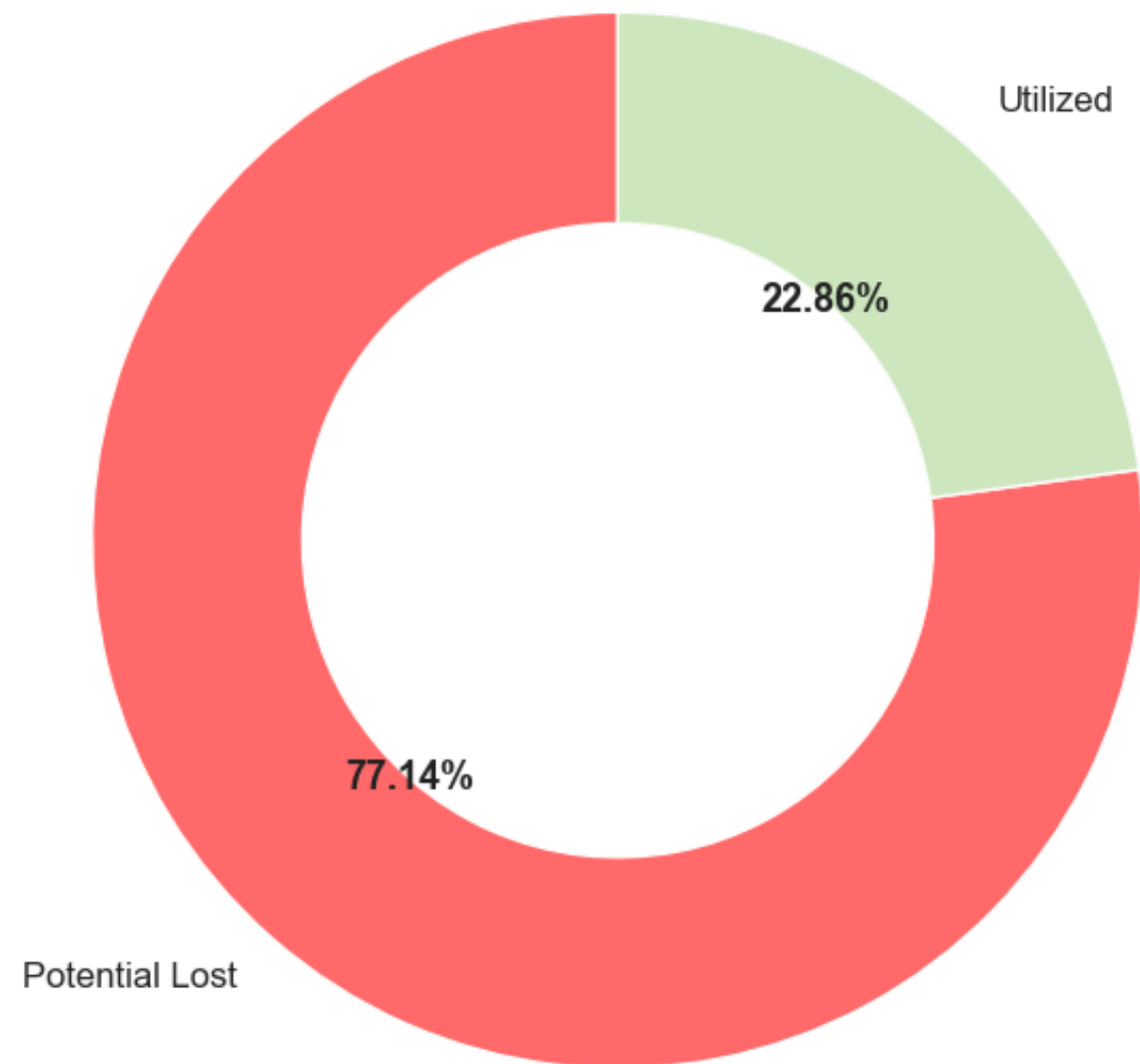
Banyak neighbourhood hanya memiliki sedikit listing dalam segmen ini, artinya ada potensi untuk mengembangkan strategi harga di daerah dengan jumlah listing rendah namun memiliki potensi okupansi tinggi.



Segmen 2 - Low Price High Occupancy

POTENTIAL LOST & ROI

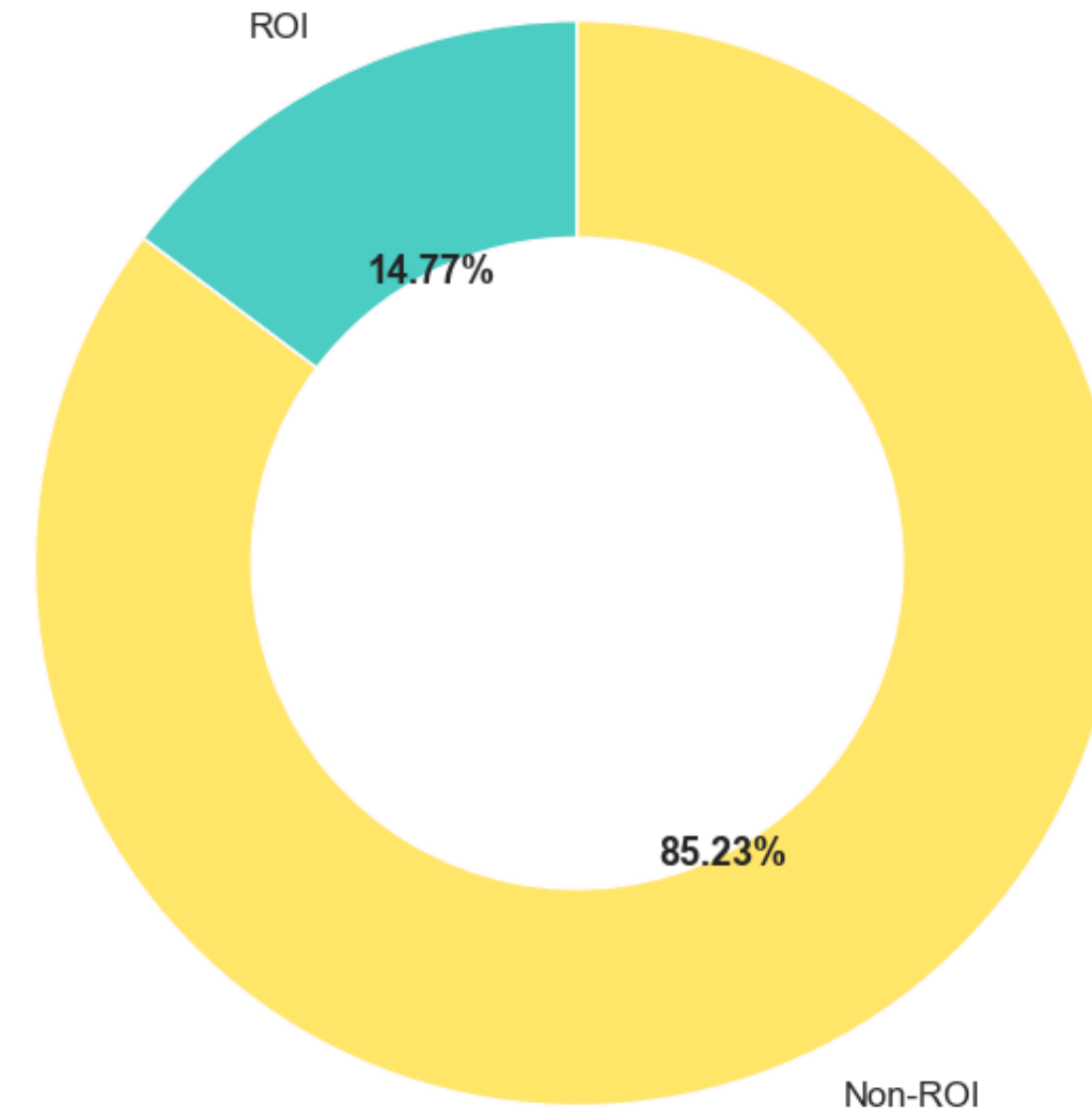
Rata-rata Potential Lost dari Properti Airbnb Bangkok



Potential Lost

Artinya, pemilik properti kehilangan sekitar 3/4 dari potensi pendapatannya karena memasang harga terlalu rendah. Ini terjadi meskipun okupansi tinggi (laris) — artinya, pasar sebenarnya mau bayar lebih, tapi tidak dimanfaatkan oleh pemilik.

Rata-rata ROI dari Properti Airbnb Bangkok



Return of Investment

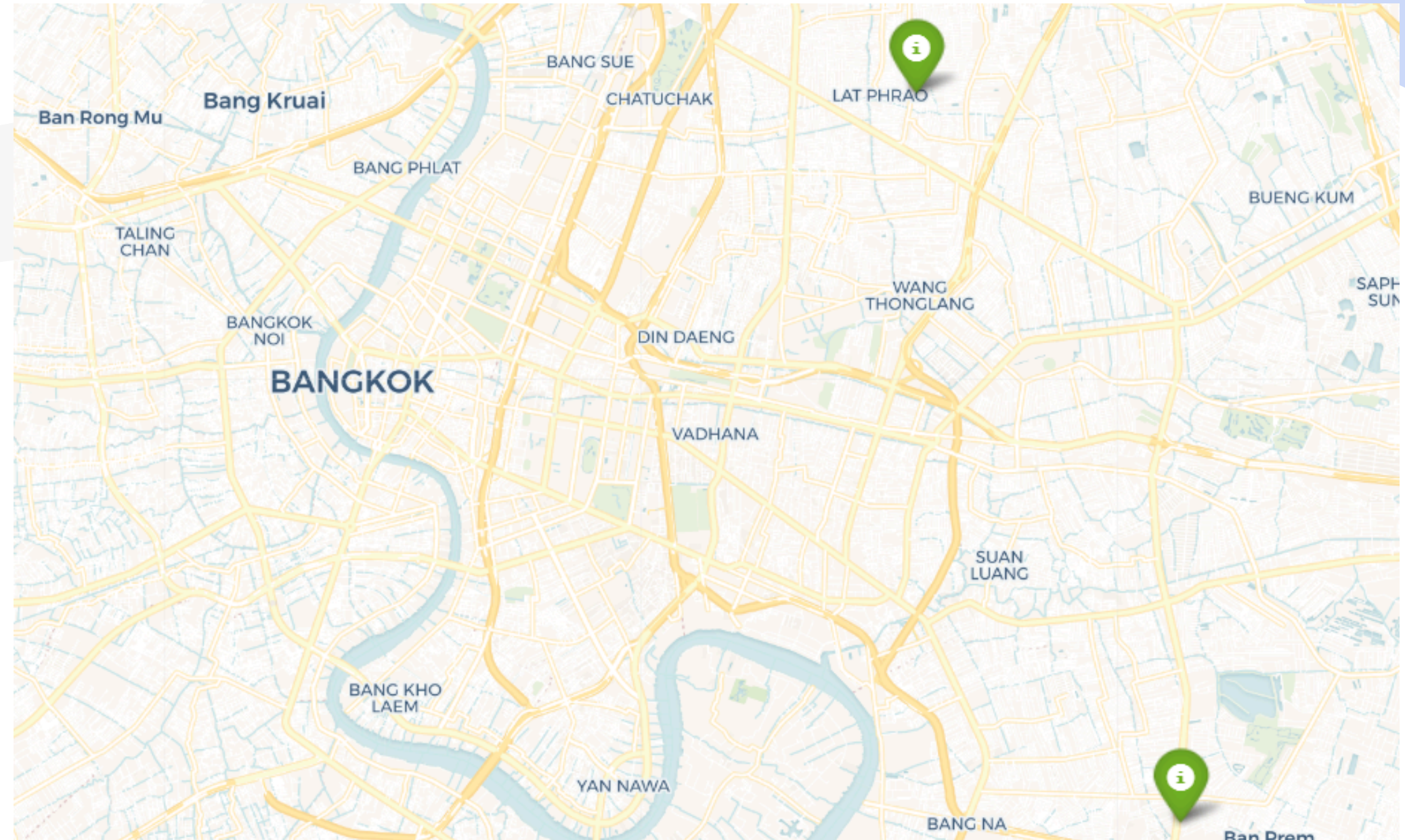
ROI Relatif Masih Positif (14.77%)

Dengan asumsi investasi sebesar 1 juta THB, pemilik masih mendapatkan laba sekitar 14.77% per tahun, yang cukup sehat. ROI bisa ditingkatkan dengan strategi pricing optimal.

Total Listing :
2.760

83,1%

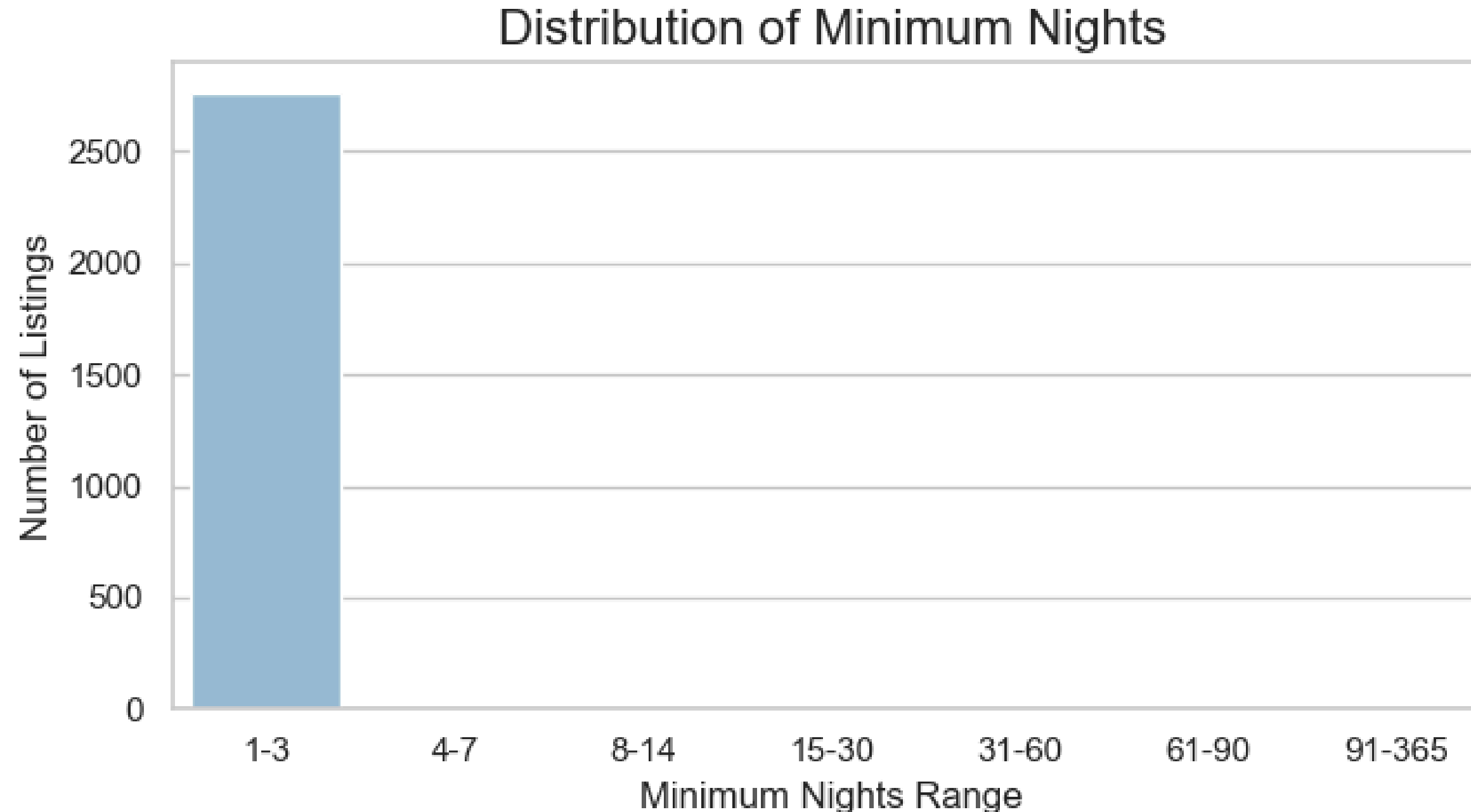
High Price High Occupancy



Penyebab okupansi tinggi

- 1. Sampel Listing A** : Properti ini bisa mendapatkan pendapatan lebih tinggi jika harga dinaikkan, apalagi karena tingkat ketersediaan dalam setahun maksimal dan Okupansi maksimal.
- 2. Sampel Listing B** : Listing ini terlalu laris karena fasilitas & lokasi premium.

KEBIJAKAN MINIMUM NIGHTS



Segmen 3 - High Price High Occupancy

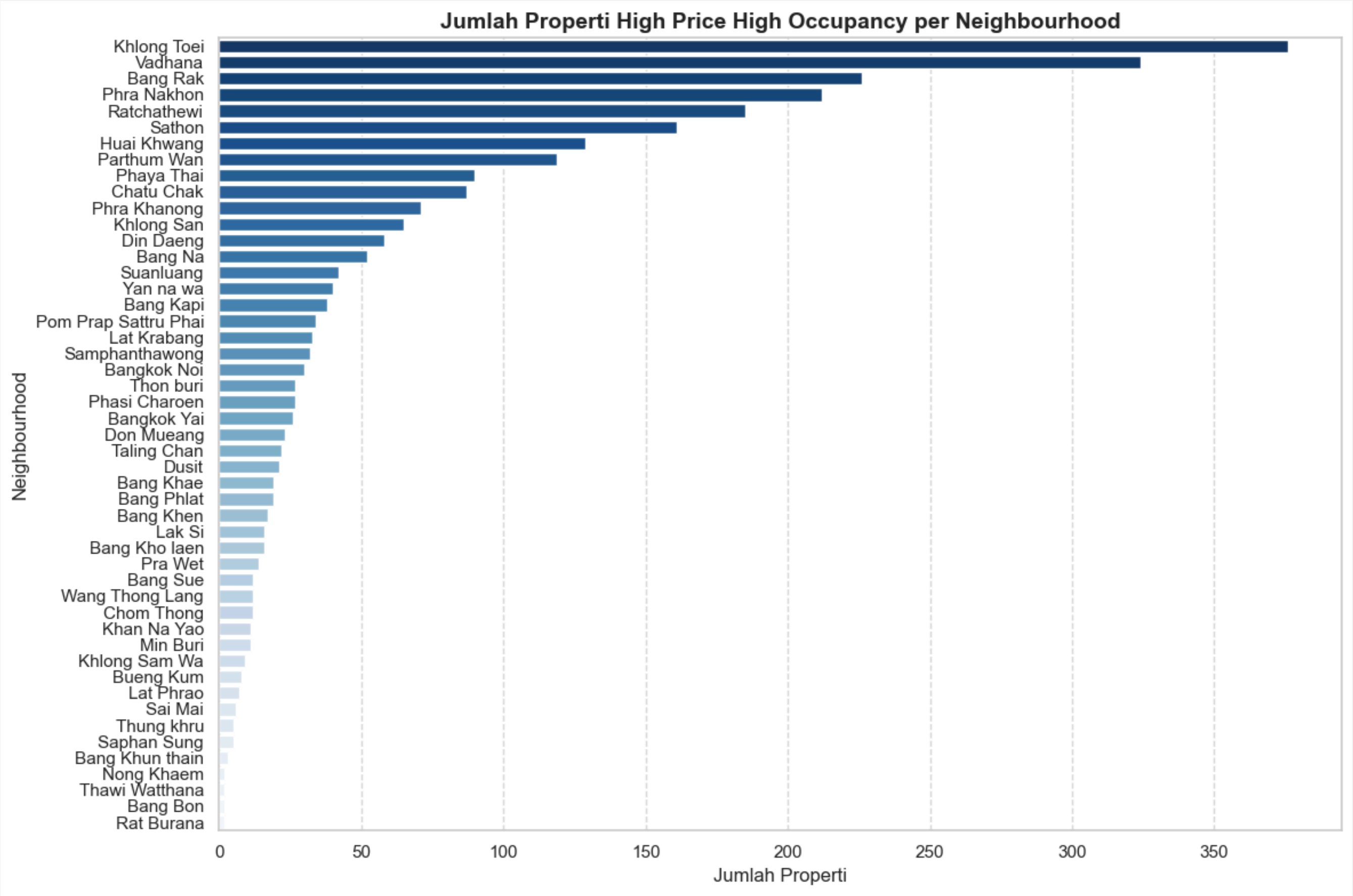
Terdapat 2.760 listing yang menerapkan peraturan menyewa 1 malam saja, kebijakan ini berdampak pada siapa pun bisa booking dengan mudah, bahkan cuma untuk 1 malam. Ini bikin properti fleksibel dan menarik buat Wisatawan spontan, Traveller bisnis, tamu kaya datang cuma untuk weekend getaway. Hal ini menyebabkan okupansi tinggi walaupun harganya mahal.

DISTRIBUSI LISTING



Khlong Toei muncul sebagai neighbourhood dengan jumlah properti terbanyak di segmen High Price High Occupancy, menandakan lokasi ini sangat premium namun tetap memiliki permintaan tinggi.

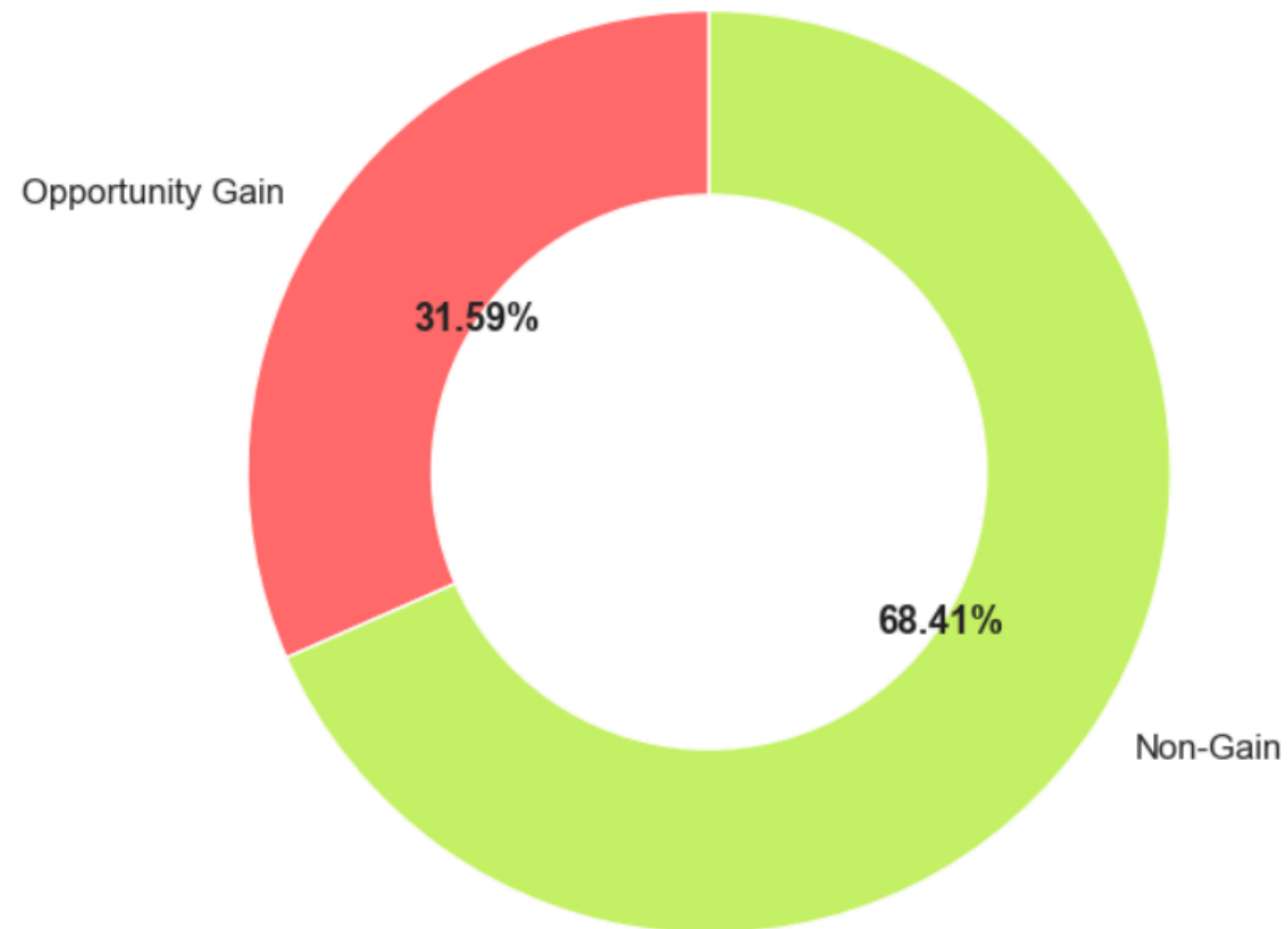
Area padat properti seperti Khlong Toei, Vadhana, dan Bang Rak juga rawan, Kompetisi antar properti tinggi. Jika ada properti serupa dengan harga lebih menarik, properti yang tidak fleksibel akan kehilangan peluang.



Segmen 3 - High Price High Occupancy

POTENTIAL LOST & ROI

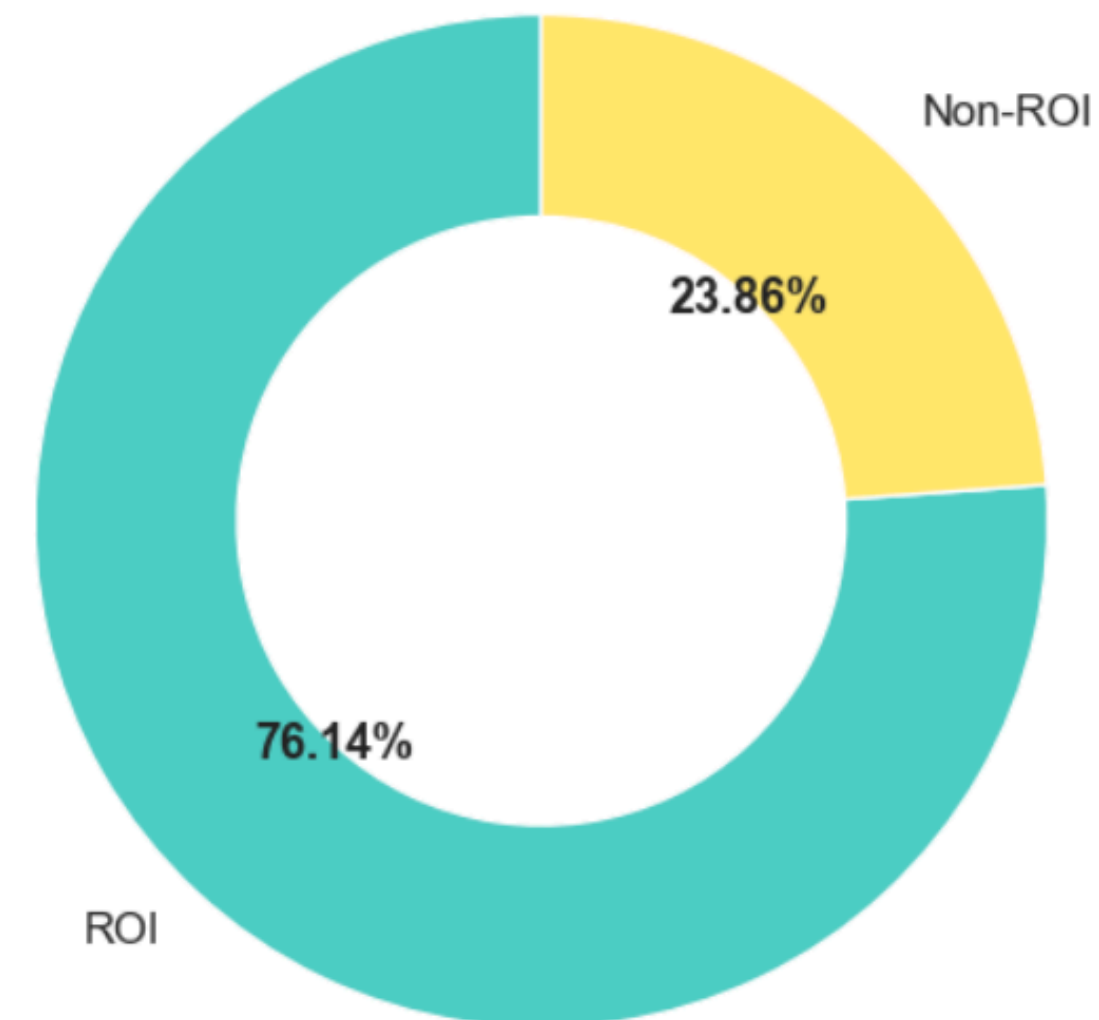
Rata-rata Opportunity Gain



Potential Lost

Artinya, pemilik properti kehilangan sekitar 3/4 dari potensi pendapatannya karena memasang harga terlalu rendah. Ini terjadi meskipun okupansi tinggi (laris) — artinya, pasar sebenarnya mau bayar lebih, tapi tidak dimanfaatkan oleh pemilik.

Rata-rata ROI dari Properti Airbnb

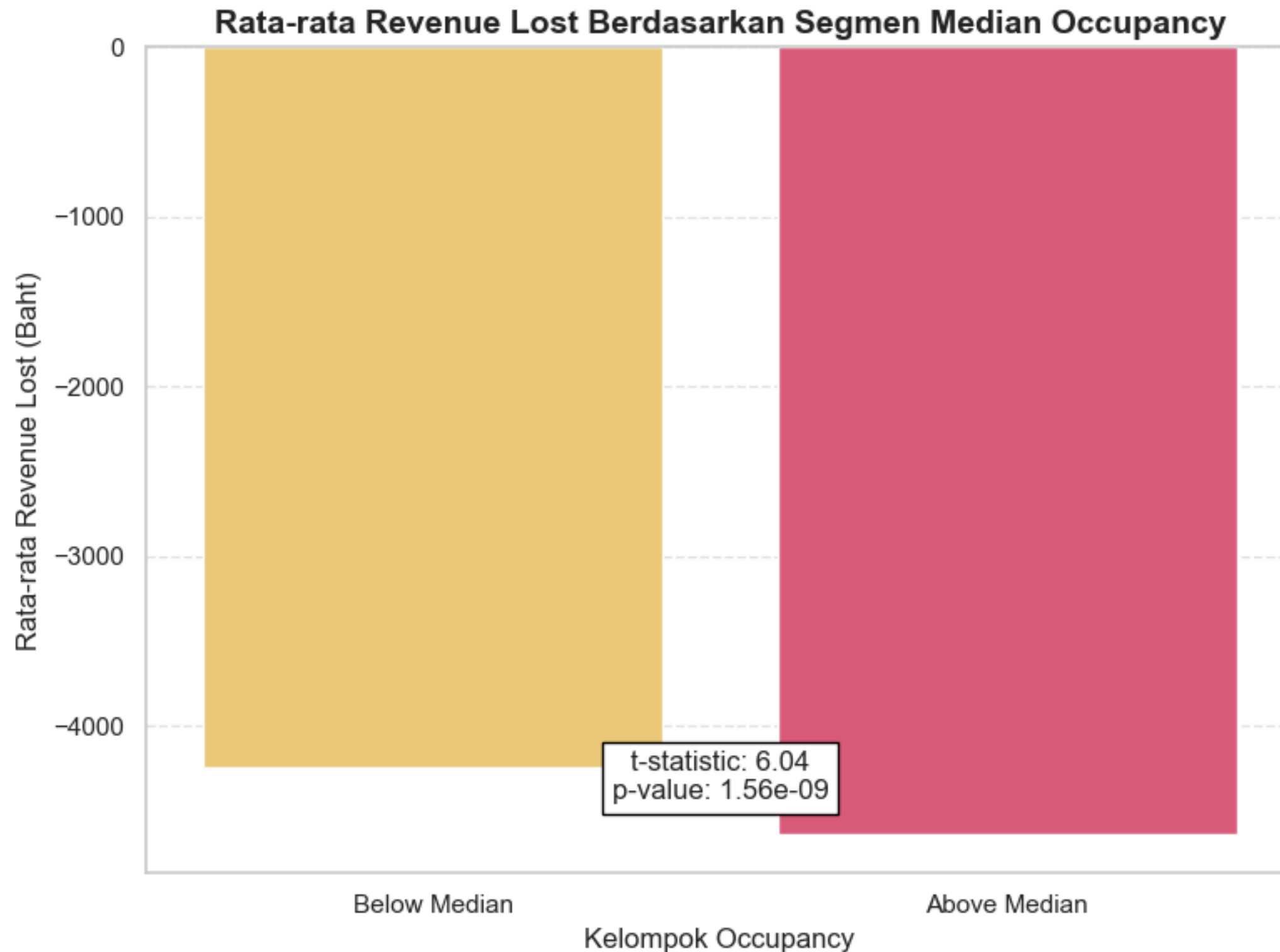


Return of Investment

ROI Relatif Masih Positif (14.77%)

Dengan asumsi investasi sebesar 1 juta THB, pemilik masih mendapatkan laba sekitar 14.77% per tahun, yang cukup sehat. ROI bisa ditingkatkan dengan strategi pricing optimal.

UJI HIPOTESIS



H0 (Null Hypothesis)

Listing dengan harga di bawah median mengalami revenue lost yang lebih tinggi secara signifikan.

H1 (Alternative Hypothesis)

Tidak ada perbedaan signifikan revenue lost antara listing dengan harga di bawah median vs di atas median.

Karena p-value sangat kecil (jauh < 0.05), maka kita menolak H0.

Artinya, terdapat perbedaan yang signifikan secara statistik antara kedua kelompok harga.

REKOMENDASI



Perlu disediakan fitur simulasi "Revenue Optimizer" yang bisa memperkirakan potential lost jika harga terlalu rendah.

Memberi notifikasi untuk menyesuaikan minimum nights atau memperbaiki listing quality (foto, deskripsi, fasilitas).

Segmen 2 sebaiknya menaikkan harga secara bertahap (price testing) agar ROI meningkat.

Tampilkan Data ROI & Revenue Lost di Dashboard Host.
Host akan lebih sadar nilai finansial jika bisa melihat simulasi potensi pendapatan yang hilang secara real-time.

THANK YOU

