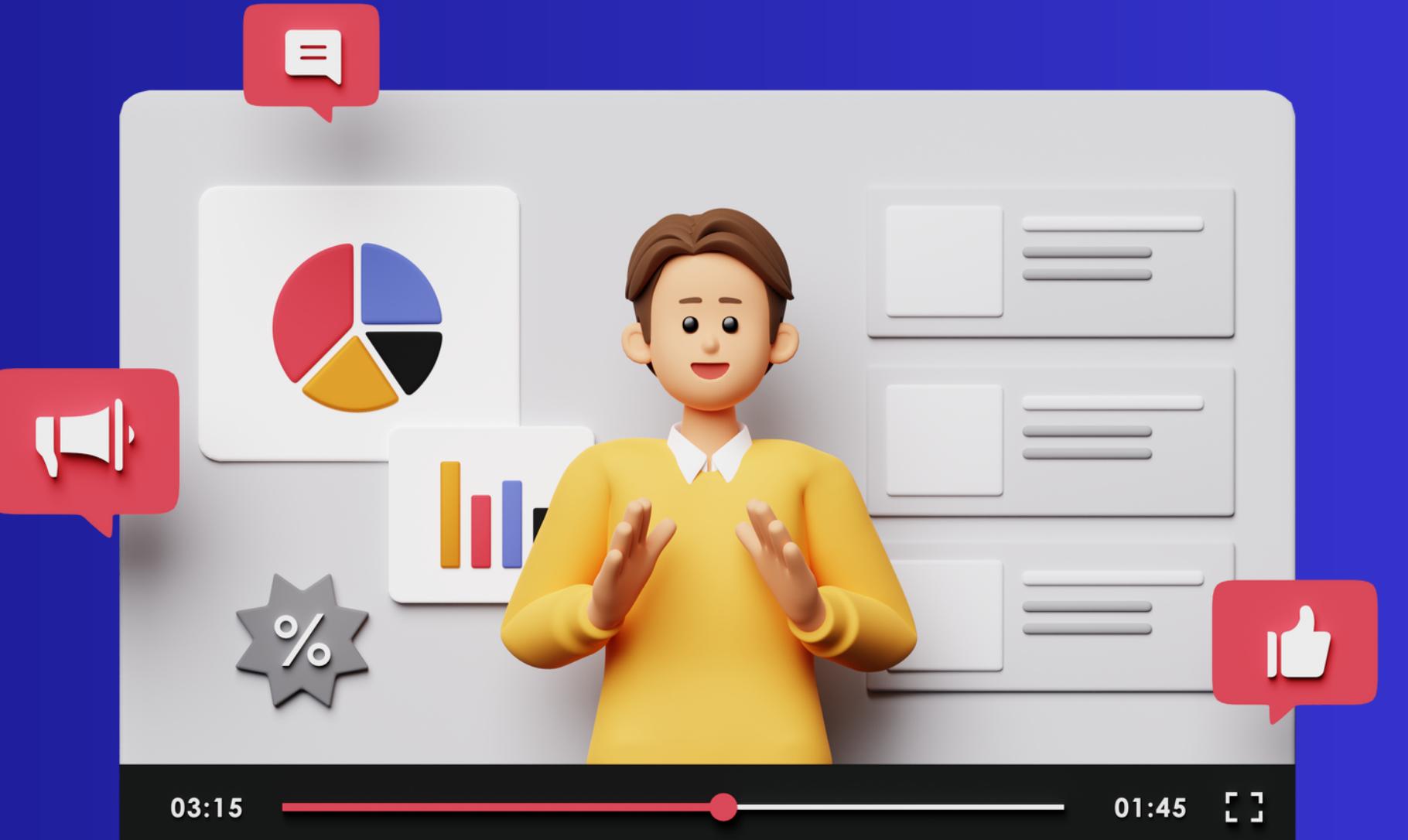


Bisnis

Strategi Bisnis AirBnB Bangkok

Oleh Muhammad Dangga



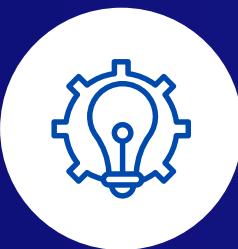
Purpose dan Overview

Apa yang di harapkan

Kita berharap dapat mengetahui trends yang terjadi di AirBnB Bangkok serta dapat mengambil langkah yang tepat untuk keputusan-keputusan yang di harapakan dapat meningkatkan income perusahaan dan pendekatan yang lebih baik terhadap para pengguna serta mitra perusahaan.



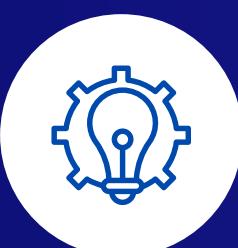
Why



Untuk mengetahui Trends yang terjadi di AirBnB Bangkok



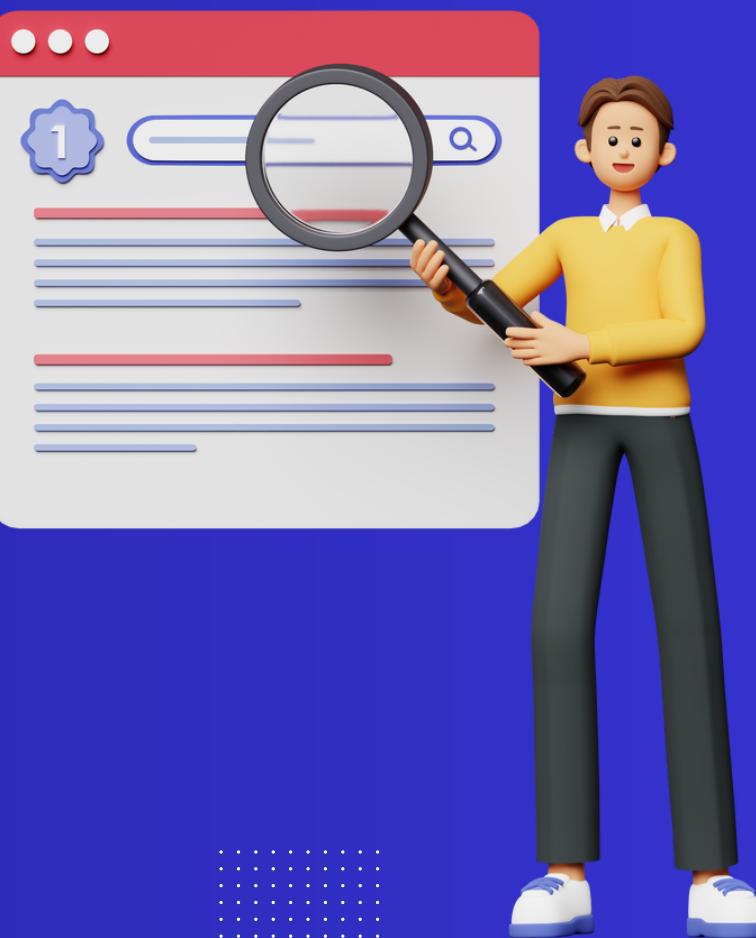
Untuk membuat pendekatan yang lebih baik bagi pengguna dan mitra perusahaan



Untuk Mengerti Costumer Behavior yang ada di data AirBnB Bangkok



Menghasilkan Keputusan Bisnis yang lebih baik



Target Audiens

Chief Operation Officer



Menjadi Pertimbangan
Beliau untuk
menggerakan
Sumber Daya Manusia
untuk mencapai tujuan
dari Analisis

Chief Marketing Officer



Menjadi Pertimbangan
pengambilan keputusan
untuk Income
Perusahaan

Chief Finance Officer



Mengatur Keuangan
yang di perlukan untuk
mengambil kebijakan
yang sesuai dengan dana
perusahaan

What do we want to helm them with

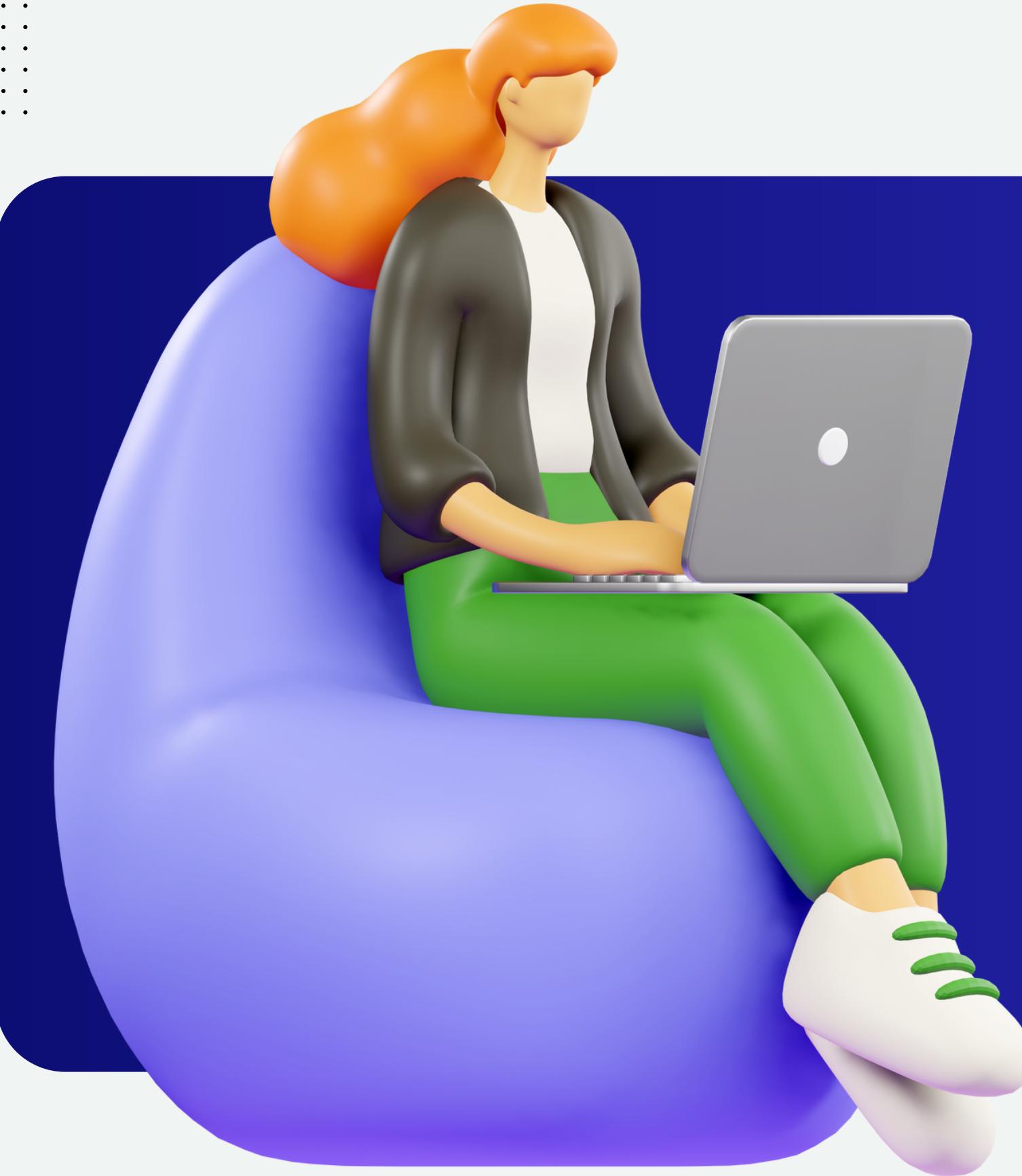


Para decision maker ini dapat mempertimbangkan serta berkolaborasi dengan baik dalam pegambilan keputusan yang berdampak baik bagi perusahaan.

Bisnis

How do we plan to do that

Memberikan recomendation action untuk perusahaan berdasarkan trends dan pertimbangan berdasarkan data yang ada.



Bisnis

Goal of this presentation for our target audience

1. Menaikan income perusahaan berdasarkan data dan trends
2. Membantu pengambilan keputusan yang lebih baik
3. Meningkatkan kepercayaan dan kerja sama antar mitra perusahaan.

Dataset

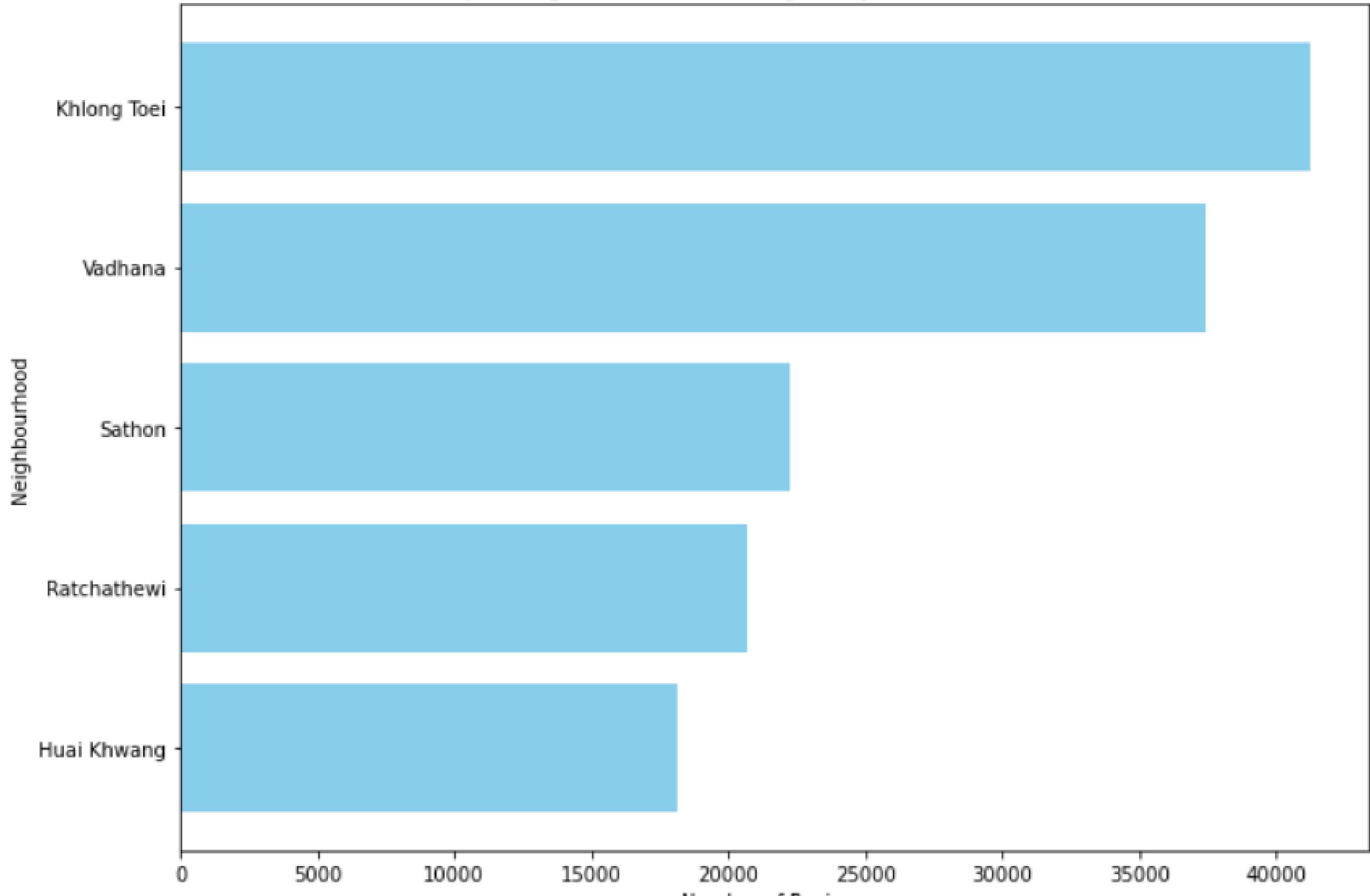
Dataset menggunakan AirBnB Listing Bangkok

id	name	host_id	host_name	neighbourhood	latitude	longitude	room_type	price	minimum_nights	number_of_reviews	last_review	reviews_per_month
27934	Nice room with superb city view	120437	Nuttee	Ratchathewi	13.75983	100.54134	Entire home/apt	1905	3	65	2020-01-06	0.5
27979	Easy going landlord,easy place	120541	Emy	Bang Na	13.66818	100.61674	Private room	1316	1	0	NaN	NaN
28745	modern-style apartment in Bangkok	123784	Familyroom	Bang Kapi	13.75232	100.62402	Private room	800	60	0	NaN	NaN
:0												
351	790475335086864240	Euro Luxury Hotel Pratunam MKt Twin Bed Nr Shoping Area	491526222	Phakhamon	13.753169	100.538700	Private room	1214	1			
352	790475546213717328	Euro Luxury Hotel Pratunam MKt Twin Bed Nr Shoping Area	491526222	Phakhamon	13.754789	100.538757	Private room	1214	1			
353	790476492384199044	Euro Luxury Hotel Pratunam MKt Twin Bed Nr Shoping Area	491526222	Phakhamon	13.752960	100.540820	Private room	1214	1			

Data Dictionary

- name : adalah nama penginapan atau properti
- host id : nilai unik dari pemilik properti
- host_name : nama pemilik properti
- neighbourhood : adalah nama lokasi properti berada
- latitude : garis bujur vertikal
- longitude : garis bujur melintang
- roomtype : tipe ruangan
- price : harga dalam mata uang lokal atau baht
- minimum_night : masa minimum menginap
- number_of_reviews : jumlah ulasan yang di berikan.
- last_review : tanggal review terakhir
- reviews per month : jumlah ulasan per bulan
- availability_365 : ketersedian hari
- number_of_reviews_ltm : review dalam 12 bulan terakhir

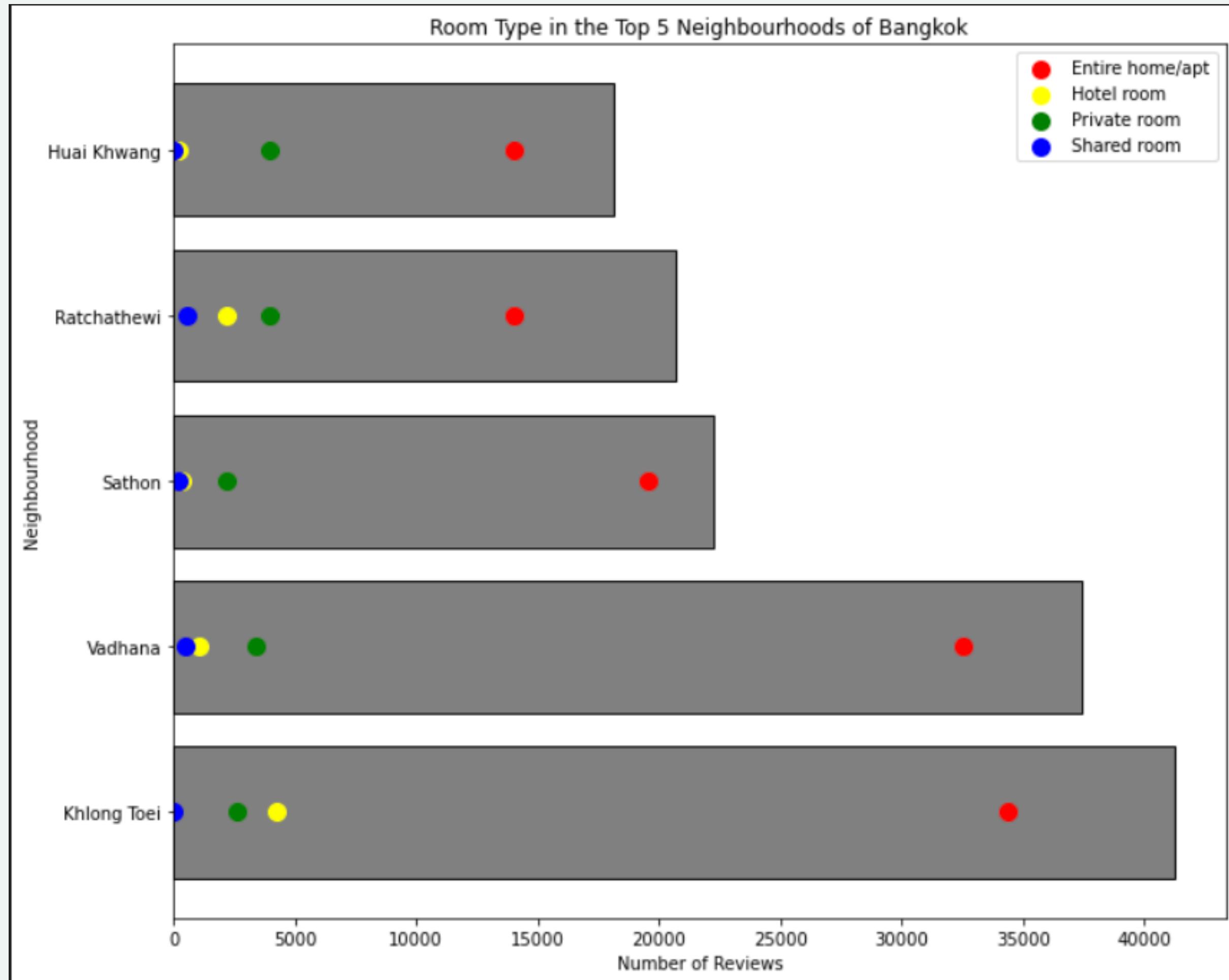
Top 5 Neighbourhoods in Bangkok by Number of Reviews



Kota Favorite dan paling banyak di kunjungi

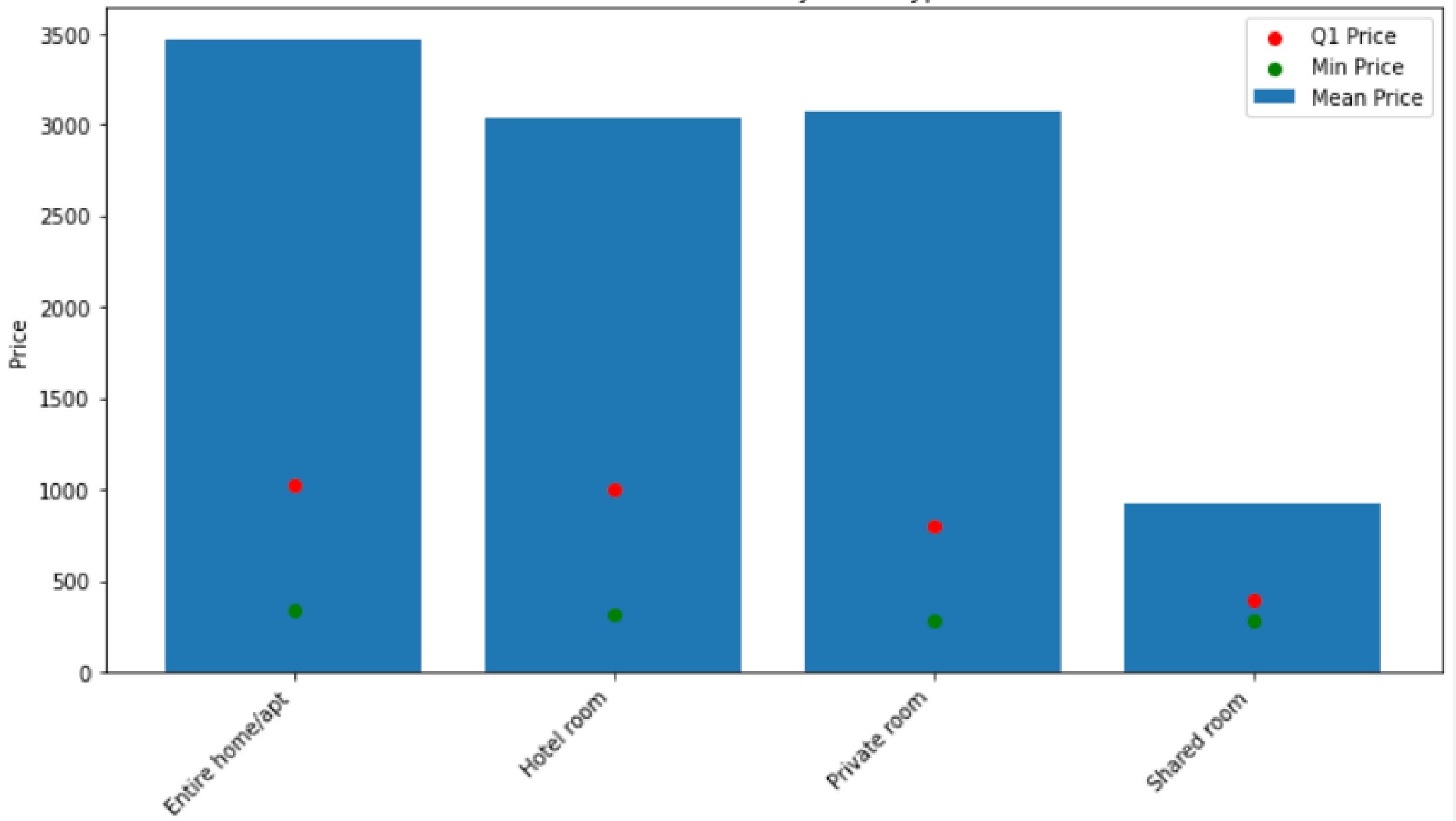
Berdasarkan data yang kita miliki menunjukan sebuah trend dimana kebanyakan pengguna tersebar di 5 kota tersebut, asumsi yang didapatkan dari bagaimana banyaknya penyewaan properti yang berada di 5 kota tersebut hal ini berpengaruh bagi pengambilan ide marketing yang sangat menjanjikan ke pengguna, fokusnya adalah penyewa banyak dan perlu di pertahankan, dan dikembangkan.

Type kamar Favorite



Dari analisis tersebut memperlihatkan persebaran penyewaan dari type room mulai dari shared room, private room, hotel room, hingga entire home/apt, terlihat juga kebanyakan penyewa mengambil entire home/apt artinya type ini paling diminati (karena apt/entire home bersifat penyewaan yang panjang) type ini juga tidak terikat hanya pada pelancong namun bisa menyebar kepada orang -orang yang memang memiliki kepentingan tertentu.

Price Statistics by Room Type

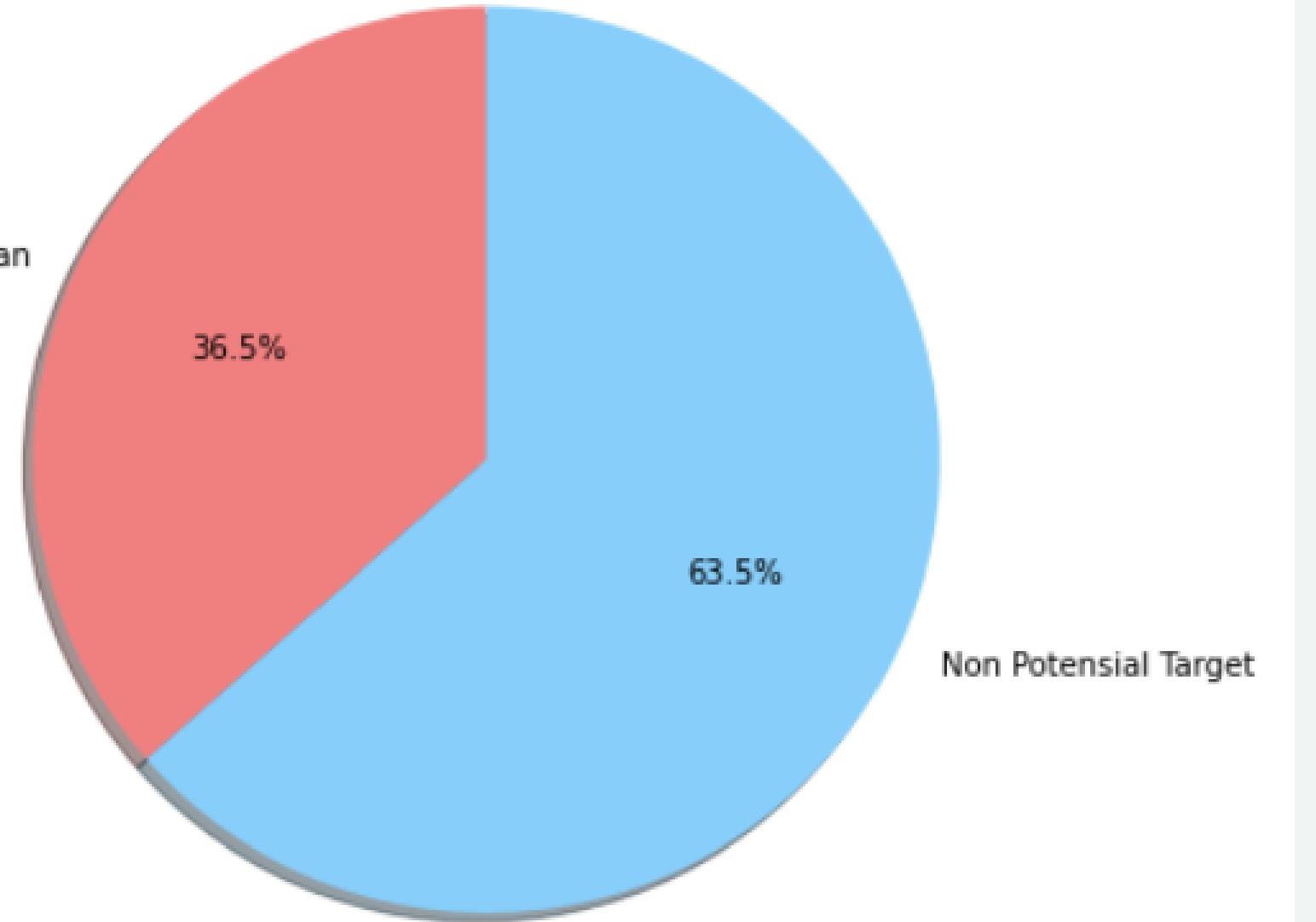


Statistic dari segi harga

ini merupakan hasil statistic rata-rata, quartil 1 hingga minimum harga dari setiap harga yang ditawarkan oleh masing-properti, dari sini kita bisa melihat range harga dari minimum ke q1 yang mungkin menjadi primadona para penyewa untuk mengambil harga dalam range tersebut, ini yang perlu di eksplorasi kembali oleh para pelaku marketing di AirBnB.

Analisis dari Segi Mitra Perusahaan

Persentase Target layanan terhadap keseluruhan dataset



neighbourhood	number_of_reviews
22 Khlong Toei	41279
47 Vadhana	37415
41 Sathon	22242
37 Ratchathewi	20692
18 Huai Khwang	18145

neighbourhood	number_of_reviews
46 Thung khru	22
44 Thawi Watthana	11
27 Nong Chok	4
28 Nong Khaem	1
0 Bang Bon	1

Persentase penyewaan

Hasil yang di analisis membuktikan bahwa sebanyak 36.5% mitra perusahaan belum mendapatkan review yang bisa di asumsikan bahwa mitra tersebut belum mendapat pelanggan sama sekali, ini bisa di dasari dari banyak faktor faktor yang bisa di lihat kemungkinan memang karena lokasi properti atau faktor lain seperti fasilitasnya.



Bisnis

Insights

- Kota - Kota seperti khong toei, vandhana, stathon hingga haui khwang menjadi ladang pemasaran yang sangat kompeten untuk di kembangkan.
- berdasarkan angkanya rumah / apartement menjadi tipe yang paling banyak di minati
- harga terbaik terdapat di angkat 500 sampai 1000 baht permalamnya
- Angka persentase dari pihak properti yang belum memiliki pengunjung tinggi sebesar 36.5%

Rekomendasi

- Mengedepankan harga terbaik yang berada pada range 500 - 1000 baht permalamnya, ini kemungkinan akan berdampak pada komparasi pengguna di mana pengguna bisa memprioritaskan AirBnB sebagai travel agent yang menawarkan harga terbaik dan ramah budget
- Memasarkan lebih luas kota-kota dengan pengunjung terbaik agar relate dengan tujuan wisata / lokasi yang di inginkan pengguna, serta membantu pemasaran bagi daerah-daerah yang masih kurang di minati atau di ketahui pengguna.
- Menawarkan layanan Marketing pada mitra - mitra yang sepi pengunjung, layanan tersebut berupa bantuan pemasaran, edukasi bisnis pada platform agar produk mereka penginapan bisa di lirik atau di minati oleh pengguna, terciptanya ekosistem bisnis yang saling menguntungkan



Bisnis

Terima Kasih Atas Waktunya

Oleh Muhammad Dangga

