

BIG DATA ANALYTICS

Belajar Adalah Kunci Kesuksesan

7 NOVEMBER 2019 BY NURUL HIKMAH SAFITRI

Big Data pada Perusahaan Gojek

1. Setiap satu lokasi harus ditentukan titik jemput, gali data dari pengguna aplikasi dimana biasanya dijemput, dari history pengguna kemudian disegmentasi sesuai lokasi, hasil dari big data ialah segmentasi dari titik penjemputan.
2. Rute perjalanan, dalam menentukan rute gojek mempermudah driver untuk menentukan rute tercepat untuk penjemputan, gojek menciptakan dengan mengecek satu per satu rute dari beberapa sumber data, gojek dapat mengetahui rute perjalanan mana yang terbaik.
3. Dari segi penghitungan biaya, dari banyaknya permintaan, gojek dapat menentukan harga yang tepat untuk ditampilkan pada customer yang menguntungkan gojek dan menguntungkan drivernya. Teori supply on demand, semakin tinggi permintaan semakin tinggi harga, begitupun sebaliknya.
4. Segi promo, gojek memperhatikan pola pasar, untuk mengeluarkan promo-promo tertentu. Gojek menentukan promo dari dasar marketing. CAC (customer akuisition cost) = apa yang dicapai gojek yaitu loyalty= bagaimana memberikan kenyamanan kepada pengguna untuk tetap menggunakan aplikasinya.
5. History : dapat memberikan notifikasi penjemputan dari lokasi penjemputan yang sering, gojek memfasilitasi driver dengan memberikan informasi kepada driver bahwa di lokasi tertentu ada banyak penumpang, dan memfasilitasi antara customer dan driver. Gojek menganalisa history chat pengguna dengan driver, gojek bisa mengetahui dimana titik pick-up yang biasa dipilih oleh pengguna sehingga aplikasi memberikan rekomendasi yang tepat.
6. Big data memvalidasi data dan opini menjadi informasi yang dibutuhkan. Bagaimana memvalidasi data yang tidak jelas menjadi informasi , contoh bagaimana menganalisis antara
7. Loyalitas pengguna dari data pesananan gofood, misalnya historis pemesanan, jadi gojek memberikan rekomendasi makanan dari restoran makanan yang disukai. Untuk driver, karena driver sering memilih pesanan, membatalkan karena hal-hal tertentu, jadi gojek

menganalisis data history driver sehingga driver tidak mendapatkan pesanan yang mungkin akan dihindarinya.

8. Dari history perjalanan gojek bisa diolah jadi preferensi perjalanan, jadi jika menggunakan aplikasi gojek kembali, akan muncul rekomendasi perjalanan yang sering dilakukan, seperti rute tertentu pada jam tertentu.

Berikut salah satu contoh big data pada Gojek

Misal driver A tidak pernah mau ambil pesanan di satu restoran pada jam 7-9 malam. Maka ke depan, driver itu tak akan diberikan lagi pesanan Go-Food di restoran itu. Selain tidak mengecewakan konsumen, dengan begitu, Go-Jek juga tak perlu terus menerus mensubsidi driver untuk memotivasi mereka mengambil pesanan-pesanan yang mereka enggan. Ujung-ujungnya, efisiensi bagi keuangan Go-Jek.