

Halo Pengelola Hotel, Inilah 5 Langkah Strategis Untuk Meningkatkan Penjualan Kamar

Oleh Adi Sumaryadi



Saat ini, hotel modern semakin mengandalkan teknologi untuk meningkatkan pendapatannya. Pendekatan yang semakin populer adalah program afiliasi OTA (agen perjalanan online). Program Mitra OTA memungkinkan hotel berkolaborasi dengan mitra online untuk meningkatkan pangsa pasar dan pada akhirnya mengoptimalkan pendapatan.

Saat ini, hotel modern semakin mengandalkan teknologi untuk meningkatkan pendapatannya. Pendekatan yang semakin populer adalah program afiliasi OTA (agen perjalanan online). Program Mitra OTA memungkinkan hotel berkolaborasi dengan mitra online untuk meningkatkan pangsa pasar dan pada akhirnya mengoptimalkan pendapatan. Pada artikel ini penulis menjelaskan langkah spesifik yang dapat diambil hotel untuk meningkatkan pendapatan melalui program afiliasi OTA.

1. Memilih OTA yang Tepat

Langkah pertama yang penting adalah memilih OTA yang sesuai dengan profil hotel dan target

pasar Anda. Pilih mitra dengan jangkauan luas dan popularitas di kalangan wisatawan. Selain itu, pastikan kebijakan dan persyaratan mitra ini selaras dengan persyaratan dan kebijakan hotel Anda. Saat ini, setidaknya ada 4 OTA besar yang biasanya digunakan oleh hotel-hotel di Indonesia, diantaranya : Traveloka, Agoda, Tiket.com dan Booking.com.

2. Menawarkan Penawaran dan Diskon Khusus

Mendukung program afiliasi dengan menawarkan penawaran eksklusif dan diskon khusus untuk pelanggan yang datang melalui mitra afiliasi dapat menjadi langkah cerdas. Ini dapat menjadi daya tarik tambahan bagi calon tamu untuk memilih hotel anda daripada pesaing.

3. Optimalisasi Situs Web & Booking Engine Hotel

Langkah ketiga adalah memiliki situs website dan [booking engine](#) sendiri. Situs web yang responsif, informatif, dan mudah dinavigasi dapat membantu mengubah kunjungan situs web menjadi pemesanan sebenarnya. Anda bisa menampilkan logo-logo OTA yang sudah kerjasama di website. Namun pastikan juga website anda memiliki fitur sistem reservasi online (*Booking Engine*) yang mudah dan terintegrasi dengan baik dengan aplikasi PMS (*Property Management System*) yang digunakan oleh operasional hotel anda. Langkah ini dapat membantu memaksimalkan pendapatan hotel anda. Karena semakin banyak tamu yang booking melalui website hotel anda sendiri, maka semakin besar potensinya. Perlu di ketahui juga, saat ini komisi OTA semakin besar. Jadi dengan adanya website dan booking engine sendiri, biaya komisi semakin kecil.

4. Pelatihan Staf Hotel

Staff hotel harus memahami cara kerja program afiliasi dan pengaruhnya terhadap pertumbuhan pendapatan. Memberikan pelatihan kepada *staff front office* untuk memberikan informasi yang akurat kepada tamu yang datang melalui mitra afiliasi adalah salah satu Langkah tepat untuk terus meningkatkan pendapatan hotel. Karena tidak hanya fitur, tapi SDM nya harus mampu menjalankan semua strategi anda untuk memaksimalkan pendapatan.

5. Analisis dan Pemantauan Kinerja

Memantau kinerja program afiliasi OTA anda secara teratur. Analisis data memberikan wawasan berharga mengenai kampanye mana yang paling efektif, jenis kamar mana yang paling diminati, dan tren pemesanan lainnya. Memahami hal ini memungkinkan hotel untuk mengoptimalkan strategi penjualan juga.

Itulah 5 langkah spesifik yang dapat anda lakukan untuk meningkatkan pendapatan hotel anda. Untuk menjalankan 5 langkah di atas, tentunya anda membutuhkan fitur yang dapat memaksimalkan kinerja di semua operasional mulai dari *Front Office*, Keuangan, Restoran Hotel, Marketing, Manager dan juga owner yang dapat memantau semua laporan di hotel dari mana saja dan kapan saja. Anda dapat COBA GRATIS aplikasi [HOTELMU](#) selama 14 hari dan kami dari HOTELMU dapat memandu manfaat aplikasi kami. Karena HOTELMU menyediakan Aplikasi PMS untuk hotel, Website dan Booking Engine, dan Juga Channel Manager untuk membantu mengelola semua OTA dengan cepat dan efektif.

Kata Kunci : hotel, aplikasi hotel