

ABSTRAK

Strategi *dynamic pricing* adalah strategi penentuan harga yang sering diterapkan oleh hotel untuk memaksimalkan pendapatan perusahaan. Tujuan dari penelitian ini adalah untuk memberikan usulan kebijakan penentuan harga sesuai dengan model *dynamic pricing*. Penelitian ini menyediakan model *dynamic pricing* yang telah disesuaikan dengan permasalahan yang ada di hotel dengan berbagai jenis kamar.

Penelitian ini terdiri dari tiga tahap, tahap pertama adalah meramalkan demand untuk masa yang akan datang. Tahap yang kedua adalah menerapkan *revenue management tools* yaitu *dynamic pricing* untuk memodelkan pengaruh harga terhadap permintaan. Harga berubah secara dinamis berdasarkan jumlah permintaan yang ada. Tahap ketiga adalah menggunakan pendekatan *nonlinear programming* untuk memaksimalkan pendapatan. Parameter peramalan dan model *dynamic pricing* diestimasi menggunakan data penjualan historis salah satu hotel di Kota Bandung, Jawa Barat, Indonesia.

Hasil usulan kebijakan penetapan harga jenis kamar *superior* dan *deluxe* dapat meningkatkan pendapatan 27% lebih besar dari kebijakan harga existing. Kebijakan penentuan harga yang diusulkan mampu melengkapi kekosongan metode dalam menentukan harga. Selain itu, hasil penelitian ini memberikan tarif kamar yang optimal setiap harinya sepanjang horizon perencanaan.

Kata Kunci : *dynamic pricing*, *revenue management*, penentuan harga kamar hotel