

Abstrak

Dynamic pricing merupakan sebuah alat penentuan harga yang digunakan untuk menyesuaikan harga untuk merespon fluktuasi pasar dan ketidakpastian permintaan. Di industri restoran sendiri, strategi *dynamic pricing* yang umum diadopsi adalah pemberian potongan harga. Tugas akhir ini bertujuan untuk mengusulkan kebijakan potongan harga yang diperoleh dari optimasi model *dynamic pricing* untuk memaksimalkan pendapatan restoran lewat kerjasama penjualan dengan sebuah aplikasi pesan antar makanan. Pada tahap pertama tugas akhir, peneliti menentukan item menu yang akan diberlakukan potongan harga dengan menggunakan *menu engineering*, salah satu metode yang digunakan di industri restoran untuk mengevaluasi performansi tiap item menu. Pada tahap selanjutnya, peneliti meramalkan permintaan di periode mendatang dengan memodelkan pengaruh harga terhadap histori penjualan. Pada tahap ketiga, model permintaan disubstitusikan ke dalam model *dynamic pricing* lalu dioptimasi dengan metode *non linear programming*. Hasil optimasi menunjukkan bahwa model usulan dapat meningkatkan keuntungan restoran sebesar 28% dari keuntungan historis. Tugas akhir ini dapat digunakan sebagai salah satu alat untuk mengambil keputusan yang berkaitan dengan penentuan harga pada aplikasi pesan antar makanan.

Kata kunci — [*dynamic pricing, kebijakan potongan harga, manajemen pendapatan restoran*]